后浪出版公司

经济学的思维方式

(美) 保罗·海恩 等著
史晨 主译

Paul Heyne

经济学导论

The Economic Way of Thinking,12e

[修订第12版]

道格拉斯·诺斯
林毅夫
张维迎
梁小民 作序推荐



世界图书出版公司

像经济学家一样思考

- 同现行的教材相比，本书是一种根本性的变革。……恰如本书标题揭示的，经济学的力量就在于它是一种思维方式。对这种思维方式的理解曾经是（今后也一直是）经济学对社会科学的革命性贡献，它有助于我们增进对周遭世界的理解。

——道格拉斯·诺斯，1993年诺贝尔经济学奖得主

- 经济学对学习者真正有用的，是在这些错综复杂的理论背后，所反映出的一套观察个人行为及社会现象的思维方式。保罗·海恩的《经济学的思维方式》以对活生生的、日常发生的现象解析来阐述此点，并帮助学生学会像经济学家那样思维，有助于初学者掌握现代经济学的精髓。

——林毅夫，世界银行高级副行长及首席经济学家

- 保罗·海恩等人的《经济学的思维方式》，是我所读到的写给非经济学专业读者的最好的经济学教科书之一。

——张维迎，北大光华管理学院教授

- 这本书从思维方式入手介绍了各种经济学知识，从个人到社会、从微观到宏观、从主流的观点到非主流的看法、从历史到现实。可以说，这本书的内容相当全面，但切入点不同，组织与写作的方法也不同，让一般读者读起来更容易，理解起来也更容易。

——梁小民，著名经济学家

陈列建议：经济学、学术教材、大众读物

ISBN 978-7-5100-4217-1

9 787510 042171 >

ISBN 978-7-5100-4217-1/C·197

定价：49.80元

后浪出版咨询（北京）有限责任公司
POST WAVE PUBLISHING CONSULTING (BEIJING) CO.,LTD.
www.hinabook.com

PEARSON
Prentice Hall
www.prenhall.com

● 欢迎采用本书作教材的老师与我们联系索取教学配件。

后浪出版公司
大学堂006-02

主编：李峰
副主编：张跃明 郭力　执行主编：吴兴元

经济学的思维方式

修订第12版

(美) 保罗·海恩 彼得·勃特克 大卫·普雷契特科 著
史晨 马昕 陈宇 译

世界图书出版公司
北京·广州·上海·西安

图书在版编目(CIP)数据

经济学的思维方式:修订第 12 版 / (美) 海恩(Heyne, P.)著;史晨等译. ——北京:世界图书出版公司北京公司, 2011.12

(大学堂)

书名原文:The Economic Way of Thinking, 12e

ISBN 978-7-5100-4217-1

Ⅰ.①经… Ⅱ.①海…②史… Ⅲ.①经济学—方法论—研究 Ⅳ.①F011

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2011)第 271448 号

Authorized translation from the English language edition, entitled THE ECONOMIC WAY OF THINKING, 12E, 9780136039853 by PAUL HEYNE, PETER BOETTKE, DAVID PRYCHITKO, published by Pearson Education, Inc, publishing as Longman, Copyright © 2010 by Pearson Education, Inc.

All rights reserved. No part of this book may be reproduced or transmitted in any form or by any means, electronic or mechanical, including photocopying, recording or by any information storage retrieval system, without permission from Pearson Education, Inc.

CHINESE SIMPLIFIED language edition published by PEARSON EDUCATION ASIA LTD., and BEIJING WORLD PUBLISHING CORPORATION Copyright © 2012.

本书封面贴有 Pearson Education(培生教育出版集团)激光防伪标签。无标签者不得销售。

北京市版权局著作权合同登记号 图字 01-2010-5215

经济学的思维方式(修订第 12 版)

著　　者:(美)保罗·海恩　彼得·勃特克　大卫·普雷契特科　　**译　　者**:史晨　马昕　陈宇

丛 书 名:大学堂　　**策划出版**:银杏树下　　**出版统筹**:吴兴元

责任编辑:云　逸　徐　樟　　**营销推广**:ONEBOOK　　**装帧制造**:墨白空间

出　　版:世界图书出版公司北京公司

出 版 人:张跃明

发　　行:世界图书出版公司北京公司(北京朝内大街 137 号　邮编 100010)

销　　售:各地新华书店

印　　刷:北京盛兰兄弟印刷装订有限公司(北京市大兴区黄村镇西芦城　邮编 102612)

开　　本:787 × 1092 毫米　1/16

印　　张:24　插页 4

字　　数:537 千

版　　次:2012 年 3 月第 1 版

印　　次:2012 年 3 月第 1 次印刷

读者服务:reader@hinabook.com 139-1140-1220

投稿服务:onebook@hinabook.com 133-6631-2326

购书服务:buy@hinabook.com 133-6657-3072

网上订购:www.hinabook.com (后浪官网)

ISBN 978-7-5100-4217-1/C·197　　**定　　价**:49.80 元

(如存在文字不清、漏印、缺页、倒页、脱页等印装质量问题,请与承印厂联系调换。联系电话:010-61232263)

版权所有　翻印必究

Introduction to a 2009 Chinese edition of
The Economic Way of Thinking by Paul Heyne

Paul would have been delighted with a
Chinese edition of his book. He believed, as I
do, that sound economic reasoning is a
necessary condition for improving the performance
of an economy. China's continued progress
can only be achieved by continued attention to
the fundamental principles of The Economic Way
of Thinking

Douglass North
December, 2008.

推荐保罗·海恩《经济学的思维方式》新版中文译本。如果知道有一本修订的中文译本，保罗九泉之下将会十分欣慰。他和我都坚信，严谨而合理的经济推理，是增进经济绩效必不可少的条件。中国若要取得持续的进步，唯有对《经济学的思维方式》中阐述的那些基本原理，保持不断的关注。

道格拉斯·诺斯
2008年12月

道格拉斯·C·诺斯序
(1993年诺贝尔经济学奖获得者，华盛顿大学经济系主任)

经济学教材的革命

如果你的运气足够好，你偶尔会遇到这样的人，他的生活和行为与我们所宣称的理想完全一致。我是幸运的，保罗·海恩在1975年进入了我的生活。出人意料的是，这一切始于他给我的一封信，信的开头是这样的：

> 我会在这个学期末搬到西雅图来，我想在城里找一所大学或学院教经济学。这是两个独立的决定。在经济系求职一事无论成功与否，我都会搬到西雅图来。但是我觉得，教经济学——特别是教经济学导论课是我能做好的事，我会把这件事一直做下去。

我从1967年起担任华盛顿大学经济系的系主任，并努力将它办成全国最好的经济系之一。我对于“最好”的定义不仅包括学术声望，那是我们一直在努力确立的，而且也包括对这所州立大学中的广大本科生施以有效而亲切的教育。校方对于优秀的教学只表示口头的褒扬，而薪酬制度仍然与专著的出版挂钩，所有同事都在努力发表专著，鲜有例外。担任系主任之后不久，我决定回到导论课的教学岗位上，看看我们做得究竟如何。结果令人沮丧，我发现情况跟我读本科的时候相比没什么变化。教材中充满了经济学理论的术语，解释什么是完全竞争模型，张伯伦和罗宾逊夫人的不完全竞争理论，还有垄断，边际分析，各式图表随处可见。按照传统的讲法，我在第四讲中讲授完全竞争，并用美国农业的情况加以例证。课上到一半，坐在后排的一位同学对我所讲的大声提出异议。我觉得我应该教训他一下，就请他上台来讲他自己的观点。他走上讲台，谈起价格补助、牛奶营销法案、食糖生产补贴等等，遍及农业的各个方面，甚为精彩，且并不限于竞争模型。我逃回办公室，开始寻找一种更有效的教学方案。当我收到保罗的信时，我已经为此努力了数年。我回信问他，要是他来教，他会怎么做。下面是他回信的一部分：

> 我希望能在这样的学校里教书：那里的教员愿为本科生的通识教育尽心尽力，并心怀热诚；他们会不断反省通识教育的性质和重要性，并把提供良好的通识教育视为己任；他们将会把自己的学科作为基地，大胆进入其他

学科，而不是把自己的学科当作一座城堡，在里面享受清静的生活。在我梦想的学校里，所有人都应该达到某些核心要求；因为任何人都能列出一个受过通识教育的人应掌握的特定知识，更为重要的是，如果一所人文学院要想成为一个生机勃勃的知识共同体，就必然要求有某些共同的核心知识。对于这些核心知识，首先应该要求教员们掌握。（我常想，如果每位教员都要修本科生所有的必修课，而且同事们也将对他所开设的核心课程加以评估的话，那么全体教员的课程设置讨论就会更有成效了。）

保罗放弃了南美以美大学的终身教授职位，来到华盛顿大学做一名没有终身教职的讲师。到2000年3月保罗去世时，他仍然保留着这个职衔。我不知道我们现在是不是符合保罗心中对理想教员的期待，但我知道，改变了我校经济学教学方式的不是我们，而是他。他改进了本科生的教学计划，彻底修订了导论课程，并定期和研究生助教讨论如何改进教学质量。不仅如此，对于我们这些注重高质量的本科生通识教育的人来说，保罗始终是一种鼓舞和激励。

《经济学的思维方式》这本书体现了保罗处理经济学以及通识教育的方法。同现行的教材相比，本书是一种根本性的变革。本书关注社会问题，更关注经济学推理澄清这些问题的方式，由此激发学生对经济学的兴趣。此外，恰如本书标题揭示的，经济学的力量就在于它是一种思维方式。对这种思维方式的理解曾经是（今后也一直是）经济学对社会科学的革命性贡献，它有助于我们增进对周遭世界的理解。

每年秋天，我在给大一新生开的讨论班上都会专辟一节讲讲保罗这个人：他在神学院受的教育，他被授予圣职的仪式，他进入经济学之路，还有，他把严密的经济学和一种对社区以及社会福利的开阔而积极的关切结合起来的方式（毫无疑问，保罗的经济学是严密的）。他信奉个人自由，并认为有必要让有责任心的人担当起这份自由。他和他的妻子朱丽就是按照这一信条生活的。



华盛顿大学，圣路易斯

林毅夫序
（世界银行高级副行长及首席经济学家）

经济学的样貌与灵魂

现代经济学在表象上，是经由繁琐的数学模型、严谨的逻辑推论而构筑的一套理论体系，并以此区别于其他社会科学。然而任何经济学理论，都是经济学家为了解释发生在一定社会、制度、发展阶段和限制条件下的个人选择行为，从而构建起的逻辑体系，并非放诸四海而皆准。

经济学对学习者真正有用的，是在这些错综复杂的理论背后，所反映出的一套观察个人行为及社会现象的思维方式。保罗·海恩的《经济学的思维方式》以对活生生的、日常发生的现象解析来阐述此点，并帮助学生学会像经济学家那样思维，有助于初学者掌握现代经济学的精髓。

史晨翻译此书字字斟酌，历时三载，对未能读原著的学生来说，这是一本可以信赖的译著。

2012 年 2 月 12 日
于美国华盛顿

张维迎序
（牛津大学经济学博士，北京大学光华管理学院前院长）

为什么没有免费的午餐

每个人每天都在做决策。普通人的决策如果出现失误，只影响其个人的得失。但公共决策的不当，就不仅影响个人，而且对整个社会带来不利的影响。

制定法律和政策是当今社会最重要的公共决策。2004 年 5 月 1 日开始实施的《道路交通安全法》是一部重要的法律，该法第 76 条第 1 款第 2 项规定：机动车与非机动车驾驶人、行人之间发生交通事故的，由机动车一方承担责任；但是，有证据证明非机动车驾驶人、行人违反道路交通安全法律、法规，机动车驾驶人已经采取必要处置措施的，减轻机动车一方的责任。

很明显，这一规定体现了侧重保护非机动车驾驶人、行人的立法意图。就事后补偿受害人而言，这一点本无可厚非。但立法者可能没有认识到，任何法律都是一个激励机制，都在诱导人的事前行为。一个好的法律应该诱导所有利益相关者选择合理的行为，而不是只约束一部分人的行为。交通事故发生的概率以及事故导致的损害的大小，不仅取决于机动车司机的行为，而且取决于非机动车驾驶人及行人的行为。加重司机的责任固然可以使司机开车更谨慎一些，但会导致其他人行路更加不谨慎。最后的结果可能不是减少而是增加了交通事故和受害人的损失。

该道路交通法实施后暴露出的一系列问题，包括一些非机动车驾驶人和行人故意制造交通事故以获得赔偿，正反映了这一法律在激励机制考虑方面的欠缺。由此引起的反应和结果就是全国人大对该法律的修改。修改后的道路交通法规定，机动车与非机动车驾驶人、行人之间发生交通事故，机动车一方没有过失的，承担不超过 10%的赔偿责任；如果交通事故的损失是由非机动车驾驶人、行人故意碰撞造成的，机动车一方不承担赔偿责任。这一新的规定与原来的规定相比，加大了非机动车驾驶人和行人的责任，显然更有助于减少交通事故，促进社会和谐。

修改后的《道路交通安全法》将于 2008 年 5 月 1 日开始实施，离原来的道路交通法实施时间相距整整 4 年。这期间，我们的社会为此支付了不少额外的成本，仅仅全国人大为修改该法律的直接成本就不是一个小数字。

我一直在想，如果我们的立法者和普通大众能多一点经济学知识，这样的学费本来是可以减少或者避免的。

经济学是一门研究理性决策的科学。它对指导我们做个人决策也许作用不大，但对公共

决策的制定很有价值。这是因为，公共决策的制定是一个政治过程，人们对公共政策的不同看法，既可能源于认识水平，也可能出于对自身利益的考量。就认识而言，不仅取决于立法者和政府官员对相关问题的认识，而且也依赖于普通大众的认识，这在民主化的社会尤其如此。经济学的思维方式有助于我们认识法律和政策的后果，从而避免制定出事与愿违的公共政策；就利益而言，经济学的思维方式也有助于人们看清那些隐藏在“公共利益”背后的私利动机，从而减少公共政策被利益集团俘虏的可能性。

什么是经济学的思维方式？在我看来，经济学的思维方式可以用一句话概括：世界上没有免费的午餐。做任何事情都是有成本的，我们只能在不同的选择中权衡。个人选择需要权衡，公共政策和法律制度的制定也要权衡。为什么没有免费的午餐？因为人的行为基本上是理性的。公共政策必须建立在理性人假设的基础上，否则，就会事与愿违，导致整个社会的损失。计划经济制度就是一个很好的例子：它与个人理性不相容，所以一定失败。

现实中，人们总是喜欢免费午餐，这不是由于他们不理性，而是因为理性的人总是希望让别人为自己支付午餐费，除非制度规则使得他们没有办法这样做。比如说，当一些人希望政府控制价格的时候，他们的真实意图是自己为获得同样的东西少支付一些费用，而不是为了真正的公共利益；类似地，当一些人主张政府应该限制某些行业的准入的时候，他们的真实意图是保护自己的垄断地位，而非维护市场秩序。如果我们忘记了这一点，不断满足他们的要求，社会就会陷入“囚徒困境”：每个人都选择吃免费午餐，最后的结果是每个人都不得不支付比本来高得多的费用。

经济学的思维方式有助于我们建立一个摆脱“囚徒困境”的制度，这个制度就是市场经济。价格，利润，企业家，是市场经济制度的核心。

中国经济改革30年取得的巨大成就，显示了市场经济在创造财富和改进民生方面的威力。但现在，反市场化的舆论很有市场。市场经济确实有不少弊病，其中最大弊病是：当你能享受到它的好处的时候，你可能看到的都是它的缺点；当你没有机会享受它的好处的时候，它也没有办法告诉你它的优点在什么地方。特别是由于政府或者某种强权的不恰当干预，破坏了市场经济的正常运作，使市场经济表现为病态市场经济的时候，人们往往以为这是它本身的毛病。学一点经济学有助于我们认识清楚我们面临的问题的根源，从而找到正确的解决办法。

保罗·海恩等人的《经济学的思维方式》，是我所读到的写给非经济学专业读者的最好的经济学教科书之一。我相信，如果我们的立法者、政府官员和参与公共政策讨论的普通大众能明白这本书中讲述的经济学常识，学习一点经济学的思维方式，我们在公共政策的制订上就可以少犯一些错误，少一些合法但不合理的游戏规则。故此，我愿意把这本书推荐给大家!

2008年3月28日

梁小民序
（清华大学 EMBA 教授，西方经济学在中国介绍和普及的第一人）

像经济学家一样思考

面对通货膨胀时政府采取的物价干预措施；面对经济学家喋喋不休地争论经济是否过热，人民币汇率该不该上升；面对个人理财中的各种困惑等等，连普通老百姓也感到需要了解一点经济学了。经济学本来就是解释市场经济中的各种现象，并帮助人们做出理性决策的。像萨缪尔森、斯诺、贝克尔、曼昆这样的大牌经济学家都认为市场经济中每个公民都要学一点经济学。国外大学各个专业都把经济学作为必修课。而市场上普及经济学的著作车载斗量，甚至连为儿童写的都有。

学习经济学的最好方法就是系统地读一本教科书。市场上的经济学教科书太多了，这些书是为不同层次的人写的，选读哪一本教科书十分重要。作为非专业学习经济学的，就需要一本内容较为全面，又通俗易懂的，而这本《经济学的思维方式》就是适于大众阅读的书。

我们说这本书适合大众阅读，原因就在于它介绍经济学时的切入点不同。曼昆认为学经济学的目的是能“像经济学家一样思考”，换句话说，对公众而言，学经济学并不是要掌握那些深奥的理论或者学会使用数学、图表之类的工具分析经济问题，而是要学会用经济学的思维方式去思考现实经济中的各种问题，并做出决策。经济学家是如何思考问题的？我们应该如何掌握这种思维方式？这正是全书内容围绕的中心。

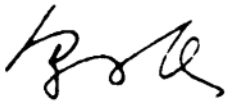
这本书的特点之一在于它不是给你介绍一个又一个概念、一个又一个理论、一个又一个图表、一个又一个数学模型，而是从现实中你熟悉的事情出发，告诉你经济学家是如何思考的。这样，你就在不知不觉之中掌握了经济学的思维方式。

当然，经济思维本身也离不开经济学的基本内容。这本书从思维方式入手介绍了各种经济学知识，从个人到社会、从微观到宏观、从主流的观点到非主流的看法、从历史到现实，可以说，这本书的内容相当全面，但切入点不同，组织与写作的方法也不同，让一般读者读起来更容易，理解起来也更容易。这正是这本书另一个重要的特点。

本书是从堵车的例子开始的。堵车是全世界各个城市和主要交通干线都存在的情况。老百姓遇到堵车就是一个“烦”字，恨不得天下只有他一人开车；社会学家则是大讲汽车对人

类的危害，自己开着车时却想着如何减少汽车的危害；会说的经济学家则说，堵车反映经济繁荣，政府领导有方，就差点高呼“我爱堵车”了。而本书的作者则认为，堵车表面的混乱之下隐藏着一种秩序；正因为有秩序，所以尽管堵车，车仍在行进，由此引出学习经济学的目的正在于认识社会秩序。市场经济表面看来也是相当乱的，但是其中同样存在秩序。认识这种秩序，了解经济世界的运行规律，正是学会经济学思维方式的起点。后面就开始介绍市场上的协作，每个人的行为是如何无意识地相互合作的，合作中的游戏规则是什么，产权如何重要等等，继而展开全部内容。所介绍的内容都是我们身边每天都发生的事情，但每件事情用经济学的眼光看都与我们平常的感觉有差异，而你读过之后会发现有了新的视角，新的认识，对经济学了解得更多了，认识与分析问题的能力提高了，你也学会像经济学家一样思考了。

这本书的作者是美国人，所用的事例主要是美国的。但中国与美国差异特别大，除文化背景、历史传统、经济发展程度之外，主要是经济体制的差异。美国是完全市场经济，中国是政府主导的市场经济。而且，中国未来市场经济的模式也不会是美国模式，所以作者针对美国情况所做的分析就不一定都适用于中国。比如，作者与一般美国经济学家一样是反对政府限价的，但在我国市场发育不成熟的情况下，政府经济需要限价，如对春运火车票的限价，以及通货膨胀严重情况下的价格干预。这个问题就不仅仅是市场调节，而需要更多地考虑政治与社会因素。我们读这本书，学的是基本内容。如果能结合中国的现实做一点进一步的思考就更有意义，收获也就更大了。



2008年3月2日

于怀柔陋室

前　言

《经济学的思维方式》一直拥有一批专注且队伍日渐壮大的追随者，近来已被翻译成中文、日文、俄文和匈牙利文。即使在英语世界，和主流教材相比，它无论在外观、内容以及阅读感受上都与众不同。

本书的确与众不同。

这本教材通过实例和应用向学生介绍经济学家的技能，甚至通过展示那些对经济现象的常见推理中隐含的错误，告诉学生如何不思考，并引以为戒。本书主要是为包含微观和宏观一学期内容的“经济学导论”课设计的，也已成功地用于 MBA 的经济学课程以及硕士阶段的经济学教育课程，还有人将其用作“微观经济学原理”的教材。《经济学的思维方式》讨论了微观以及宏观经济分析的基本原理，并严谨地将其作为工具使用，而不是为了讲方法而讲方法。

有些导论课教材的作者急于展示经济分析的形式美，无意中可能用抽象的技术细节加重了学生的负担，这一点可以理解。经济学家们的确都构建模型（我们也运用比喻与修辞），但是缺乏经验的大一新生未必能分享我们对于模型的激情。他们中的大多数在我们的课堂上坐着只是希望得到起步之前的基础训练。让我们来告诉他们，为什么他们坐在下面而我们却站在讲台上；让我们来告诉他们，为什么设计培养计划的那些人认为经济学是一个重要的学习领域。最后，经济学并不是关于生产函数、完全竞争均衡、价格接受者或菲利普斯曲线的学问。经济学探究的是优化行为和交换过程的逻辑——是关于讲堂外我们这个日常世界买卖双方计划协调的学问。使用本书的学生不必等到学习结束时才能体会到这一点，他们在一开始就会知道。

保罗从不隐瞒他的教学方略。在此前的版本中，他坚持认为：“我们必须从第一天起就告诉他们，经济学的那些原理如何从杂乱与纷扰中发现意义，如何澄清问题，进行系统化分析，并纠正每天来自报纸、政客、别有用心者和咖啡馆里自以为是的人的各种论断。”三十多年来，《经济学的思维方式》教会学生们如何看透那些胡言乱语，进而理解他们周围这个复杂的世界。第 12 版将继续这一传统。

本书特色

有舍才有得，这本书通过淡化对严格建模的强调，得以带来更多的思考、应用和真知灼见。但请别误会我们的意思，本书对于经济学的探讨既非轻易，也不像在酒中掺水一样降格

以求。第 12 版以扎实可靠的讨论阐述了经济学原理，并将其应用于我们身边的日常世界，这些应用既富于探索性，又富有启发性。甚至有些职业经济学家也告诉我们，他们通过阅读本书对经济学有了更加深刻的理解，而他们都已经拿到了博士学位。

本书旨在提高学生的技能，使他们能像经济学家一样思考。一旦他们迷上了经济学，在更高深的经济学课程中会有充分的机会来锻炼自己的建模能力。但愿学生们都能在这个奇妙的学科中不懈追求，如若不能，至少也能保有基本的经济学知识。

第 12 版的修订说明

《经济学的思维方式》是保罗·海恩的孩子，也是他的教育遗产。阿尔钦（A. Alchian）和艾伦（W. Allen）合著过一本《大学经济学》（*University Economics*, 1972），已绝版多年，其中的产权观念和协同主义传统对本书有深刻的影响。本书也具有奥地利学派的眼光，强调市场过程的动态性和企业家作用，这些主题是由路德维希·冯·米塞斯（Ludwig von Mises）、弗里德里希·哈耶克（F. A. Hayek）、伊斯雷尔·柯兹纳（Israel Kirzner）以及穆瑞·罗斯巴德（Murray Rothbard）提出的。除此以外的其他思想，比如我们乔治梅森大学的教授詹姆斯·布坎南（James Buchanan）和戈登·图洛克（Gordon Tullock）的公众选择学派，以及纲纳·缪达尔（Gunnar Myrdal）的货币均衡理论，都在此新版本中做了进一步的讨论。

在美国因为教材是可以回收滚动利用的，很多教科书每三年的版本修订更新，仅仅是为了重新进入竞争激烈的教材市场。但我们认为这恰恰是被淘汰的最简单方式。我们给第 12 版做了如下修订，以提升其价值：

- 为保证一个学期讲完，相比第 11 版再次缩编了章节，如将第 11 版中“就业与失业”、“货币政策与财政政策”等章节，整体并入了“经济系统的整体绩效”一章；将第 11 版中“国家政策与国际贸易”、“促进经济增长”等章节合并为“全球化与经济增长”一章。
- 控制了每一章的篇幅以突出逻辑主线，为此将补充性的概念与案例、经济思想的源流等放在了章尾的延伸阅读中。
- 大量增补了旁白，以精要的字句强调正文中出现的核心概念。
- 在举例时，更新了很多企业和产品的名字，以更贴近当今生活。
- 第 6 章改为“无意的后果：供求规律的更多应用”以进一步强调应用，更新了卡特里娜飓风这样的自然灾害中出现的供求问题，以及奴隶贸易再次兴起等例子。
- 第 7 章对解释市场过程的例子进行了改写；并将企业家投机行为的结果、商品投机者和期货市场、亏损等内容放在了延伸阅读。
- 从第 12 章起的宏观经济学部分中，所用的数据至少更新至 2007 年。
- “货币政策与财政政策”放在了第 15 章；第 11 版“经济绩效与政治经济学”一章中，任期、赤字、自由裁量和政治决策等部分内容也放入了该章。
- 大大扩充了最后一章的内容，除了介绍“经济学的局限”，还更新了 2008 年的金融海啸及相应救市计划的争议，并追溯了 20 世纪 80 年代的存贷危机，以此探讨了政府成为好的企业家的可能性。

致 谢

我们会一直对已经过世的保罗·海恩心存感激。我们也很高兴，一代又一代的学生都一直有机会从保罗的教材中学到知识。

在过去三年中，无数人帮助塑造和改进过这本教材，我们确信第 12 版是迄今为止最好的版本。我们要向那些对之前版本进行审阅或主动给予有益评价的人们继续表示感谢，就像保罗·海恩一直所做的那样。他们是：Terry Anderson, Yoram Barzel, Robert Beck, Robert Bish, Walter Block, Samuel Bostaph, Barry Boyer, Ronald Brandolini, Henry Bruton, Art Carden, Shawn Carter, Judith B. Cox, Arthur DiQuattro, John B. Egger, Theo Eicher, Mary Eysenbach, Horst Feldmann, Joseph Furhig, Andrew Hanssen, Robert Higgs, P. J. Hill, Ted Holmstrom, Laurie Johnson, Thomas Johnson, Edward A. Kaschins, Ronald Krieger, Charles Lave, Ian Laxer, Frank Machovec, John McArthur, Mark McNeil, Tom Means, Howard Miller, Glenn Moots, Charles Nelson, Marilyn Orozco, E. C. (Zeke) Pasour, Potluri Rao, Reed Reynolds, Andrew Rutten, Haideh Salehi-Esfahani, Mark Skousen, Howard Swaine, Peter Toumanoff, Stephen J. Turnovsky, T. Norman Van Cott, Donald Wells, Sidney Wilson, Michelle Wyrick, Harvey Zabinsky, M. Y. (Zak) Zaki。

在市场经济中，如果管理不善，产权就可能会落入更有效的管理者手中，因此，我们努力把错误减少到最低限度，为本书增色。然而，信息从来都是稀缺的资源，所以我们欢迎读者的评论、批评和建议。以下几位针对 11 版正文及其补充材料的错讹主动提出了有益的评论：Brent Davis, Matthew Facas, Warren Gibson, Steve Horwitz, David Johnson, Thomas Swayne, Wendy Warcholik。

您有任何关于新版本及其补充材料的评论，欢迎给我们发来电子邮件：勃特克（pboettke@gmu.edu），普雷契特科（dprychit@nmu.edu）。

本书的特邀审稿者为 12 版提供了清晰而细致的评论，促使我们对 11 版的案例、段落乃至整个章节重新进行了考量。我们对以下诸位表示特别的感谢：Robert Beck (新墨西哥州立大学)，Samuel Bostaph (达拉斯大学)，Robert Brown (加州州立大学圣马科斯分校)，Shawn Carter (杰克逊维尔州立大学)，Paul F. Cwik (奥利佛山学院)，Robb Freeman (东部缅因州社区学院)，Warren C. Gibson (圣何塞州立大学)，John McArthur (伍夫德学院)，T. Norman Van Cott (波尔州立大学)，Benjamin Powell (萨福克大学)。

大家可能注意到不少我们的审阅者都已经多次参与到本书的写作中了，依我们的短见，我们已谨慎地对所有评论作出了评估。当审阅者给出两种或更多截然不同的建议时，我们会选择自己认为最有趣和最具创造性的一种。我们面临机会成本，可能无法同时满足所有的审阅意见，但我们会尽力做到这一点。

我们不会忘了感谢毕业于乔治梅森大学的 Scott Beaulier, Chris Coyne, Isaac Dilanni, Jeremy Horpedahl, Peter Leeson, Nick Schandler 以及 John Robert Subrick，自我们着手于第 10 版的修订以来他们均参与了追踪和更新数据的工作。勃特克的私人助理 Peter Lispsey 在这方面的工作尤

其出色，他帮助我们更新数据、订正校对和按时交稿。普雷契特科的两个孩子 Emily 与 Sonja 在家里帮助他们的老爸进行了计算机作业与文字处理的工作，尽量不去嘲笑他的愚笨滑稽。

对于编辑和出版成员，我们需要感谢 Prentice Hall 出版社的主编 Eric Svendsen 和组稿编辑 Chris Rogers 对本书独特性的一贯肯定，并鼓励我们进一步改编新版本以备面临的经济挑战。感谢助理编辑 Susan Abraham，编辑助理 Valerie Patruno，执行编辑 Judy Leale 以及项目经理 Debbie Ryan，在最初的电话会议中会心于我们说的笑话，总是通过耐心地回复我们过度紧张和焦急的电子邮件鼓励我们不断进取，直到修订的最终完成。同时也要感谢 BookMasters 公司的 Sharon Anderson，始终将本书的校对工作优先。

感谢 Atlas 基金会、Earhart 基金会、J. M. Kaplan 基金会及 Mercatus 中心多年来为我们的研究和教学提供财政支持，本书的修订也得到了它们的支持。

最后是本书必须一再出现的致谢：彼得感谢他的妻子罗丝玛丽和两个儿子马修和斯蒂芬。大卫感谢他的妻子朱丽和孩子们：索妮娅、艾米莉、安东尼和安娜。如果没有他们的爱、支持和理解，这项任务是不可能完成的。

我们喜爱经济学，我们更热爱我们的家人，即使从边际上看并非总是如此。

彼得·勃特克

大卫·普雷契特科

目录
Contents

道格拉斯·C·诺斯序——经济学教材的革命 001
林毅夫序——经济学的样貌与灵魂 003
张维迎序——为什么没有免费的午餐 004
梁小民序——像经济学家一样思考 006
前 言 008



第1章 经济学的思维方式 001
1.1 认识秩序 003
1.2 社会协作的重要性 004
1.3 这一切是怎么发生的？ 004
1.4 智力工具——经济学家的技能 005
1.5 通过相互调整进行合作 007
1.6 游戏规则 008
1.7 产权作为游戏规则 009
1.8 经济学理论的偏倚：缺点还是优点？ 010
1.9 偏倚还是结论？ 011
1.10 没有理论就是糟糕的理论 012
简短回顾 014
问题与讨论 015

第2章 效率、交换与比较优势 017
2.1 好品和坏品 019
2.2 物质财富的误区 020
2.3 贸易创造财富 021
2.4 值不值？效率与价值 022
2.5 学会权衡：比较生产的机会成本 023
2.6 从专业化和交换中获益 025



2.7 为什么要专业化？ 025
2.8 从人际贸易到国际贸易，再到人际贸易 026
2.9 交易成本 027
2.10 降低交易成本的激励：中间人 027
2.11 中间人创造信息 028
2.12 市场作为发现过程 029
延伸阅读：经济增长：专业化、交换和法治 030
简短回顾 032
问题与讨论 034

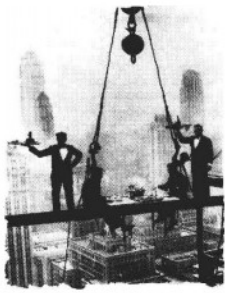


第 3 章 无处不在的替代：需求的概念 037
3.1 关于“需要” 039
3.2 边际价值 040
3.3 日常选择就是边际选择 041
3.4 需求曲线 042
3.5 需求法则 044
3.6 需求和需求量 044
3.7 需求自身也会变 045
3.8 任何事物都依赖于其他事物 046
3.9 通货膨胀导致的错觉 048
3.10 时间站在我们这一边 049
3.11 需求的价格弹性 050
3.12 对弹性的思考 051
3.13 弹性与总收入 052
3.14 垂直需求的误区 053
3.15 所有稀缺品都必须以某种方式分配 054
3.16 只有钱重要吗？货币成本、其他成本和经济计算 055
简短回顾 057
问题与讨论 058

第 4 章 成本和选择：供给的概念 063
4.1 对机会成本的复习 065
4.2 成本和行为而不是事物相关 065

4.3 我现在该干什么？“沉没成本”的无关性 066
4.4 生产者的成本作为机会成本 067
4.5 边际机会成本 069
4.6 成本和供给 069
4.7 供给曲线 072
4.8 供给自身也会变 073
4.9 边际成本和平均成本 074
4.10 志愿兵役制度的成本 075
4.11 供给的价格弹性 078
4.12 用成本论证正当性 078
简短回顾 080
问题与讨论 081





第 5 章 供给与需求：协调的过程 085
5.1 市场是计划协调的过程 088
5.2 基本过程 089
5.3 竞争、合作与市场出清 091
5.4 改变市场条件 092
5.5 理解自由市场价格 093
5.6 中央计划和知识问题 094
延伸阅读：协调遇到的问题：交易成本 095
简短回顾 099
问题与讨论 100

第 6 章 无意的后果：供求规律的更多应用 103
6.1 自然灾害时供求的迷思 105
6.2 自然灾害时供求的协调 106
6.3 限价的冲动 107
6.4 价格固定时的竞争 109
6.5 恰当与不恰当的信号 110
6.6 想在城里找公寓吗？看讣告吧！ 110
6.7 烈酒、烈性毒品：犯罪的激励 113
6.8 脱脂牛奶、全脂牛奶和“牛奶匪帮” 114
6.9 价格下限与生产过剩 114

6.10 供给、需求和最低工资 115
6.11 奴隶贸易再次全球化 117
6.12 成本决定价格吗？ 118
6.13 “退出者”发行了他们的第一张唱片 118
6.14 “山里有金子！”那又怎么样？ 119
6.15 甚至连屠户都没这个胆子 119
6.16 为什么医院里换个便盆都这么贵？ 120
延伸阅读：正确地表述经济问题 121
简短回顾 124
问题与讨论 125





第7章 利润与亏损 131

7.1 工资、租金和利息：用合同事先确定的收入 133
7.2 利润：可正可负的收入 134
7.3 计算利润：哪些东西应该计入成本？ 134
7.4 经济利润和会计利润的比较 135
7.5 不确定性：利润的必要条件 137
7.6 企业家 138
7.7 作为剩余索取者的企业家 138
7.8 非营利机构 139
7.9 企业家才能与市场过程 139
7.10 仅仅是运气吗？ 141
7.11 利润与亏损作为协调的信号：货币计量的作用 142
7.12 小心专家 143
延伸阅读：在期货市场上赚取利润 144
简短回顾 149
问题与讨论 150

第8章 觅 价 155

8.1 定价的流行理论 157
8.2 艾德·赛克登场 158
8.3 净收益最大化的基本法则 159
8.4 边际收益的概念 159
8.5 为什么边际收益会低于价格？ 160

8.6 让边际收益等于边际成本 161
8.7 那些空座位呢? 162
8.8 差别定价者的困境 162
8.9 学校作为觅价者 163
8.10 一些差别定价策略 165
8.11 艾德·赛克找到了一个办法 165
8.12 不满情绪与“合理化”辩解 167
8.13 午餐价和晚餐价 167
8.14 重新思考成本加成 168
简短回顾 169
问题与讨论 170





第9章 竞争与政府政策 177

9.1 竞争作为一个过程 179
9.2 竞争的压力 180
9.3 控制竞争 181
9.4 对竞争的限制 183
9.5 对核心资源的竞争：60万美元的出租车执照 184
9.6 竞争和财产权 184
9.7 政府政策的矛盾性 184
9.8 低于成本销售 185
9.9 什么是适当的成本? 185
9.10 “掠夺者”和竞争 187
9.11 价格管制 188
9.12 “反托拉斯”政策 189
9.13 解释和应用 189
9.14 纵向限制：竞争或反竞争 190
9.15 不同的观点谱系 191
9.16 对于竞争政策的评估 192
简短回顾 193
问题与讨论 194

第 10 章　外部性与冲突的权利　197

10.1　正外部性和负外部性　199

10.2　十全十美无法达到　199

10.3　协　商　200

10.4　通过裁定减少外部性　201

10.5　抱怨的房主　202

10.6　先例的重要性　203

10.7　剧烈变化带来的问题　204

10.8　通过立法减少外部性　204

10.9　把成本降到最低　205

10.10　另一种办法：征收排放税　206

10.11　污染许可证？　207

10.12　效率和公平　208

10.13　泡泡法　208

10.14　权利和污染带来的社会问题　210

10.15　交通拥堵作为一种外部性　210

简短回顾　212

问题与讨论　213





第 11 章　市场与政府　221

11.1　私人还是公共？　223

11.2　竞争和个人主义　223

11.3　经济理论和政府行为　224

11.4　采取强制的权利　225

11.5　政府是必要的吗？　226

11.6　排除不付钱的人　226

11.7　搭便车问题　227

11.8　正外部性和搭便车　228

11.9　法律和秩序　228

11.10　国　防　229

11.11　道路和学校　229

11.12　收入再分配　230

11.13　自愿交易的管制　230

11.14　政府和公共利益　231

11.15 信息和民主政府 231
11.16 民选官员的利益 232
11.17 集中的收益，分散的成本 233
11.18 正外部性和政府政策 234
11.19 人们如何界定公共利益 235
11.20 囚徒困境 235
11.21 政治制度的局限 238
简短回顾 239
问题与讨论 240

第 12 章 衡量经济系统的整体绩效 245



12.1 国内生产总值 247
12.2 GDP 还是 GNP? 248
12.3 GDP 作为国内经济创造的总收入 249
12.4 GDP 衡量的并非经济系统中的所有购买 249
12.5 GDP 作为总附加价值 250
12.6 附加价值是否总是正的? 251
12.7 零散问题：未出售的存货和二手货 252
12.8 总量波动 253
12.9 失业和未就业 254
12.10 就业、未就业和失业 255
12.11 劳动力市场中的决策 255
12.12 失业和经济衰退 256
12.13 通货膨胀 257
12.14 货币计量的难题 258
12.15 1960 年以来的经济衰退和通货膨胀 259
12.16 什么导致总量波动? 261
延伸阅读：国民收入核算的局限 263
简短回顾 266
问题与讨论 267

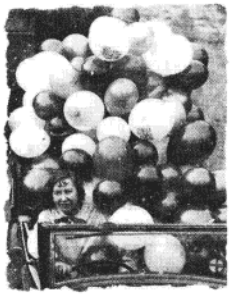
第 13 章 国家的财富：全球化与经济增长 271

13.1 谁富，谁穷? 273
13.2 历史记录 274
13.3 经济增长的源泉 275



13.4 外国投资 276
13.5 人力资本 278
13.6 石油来自于我们的头脑 279
13.7 经济自由指数 279
13.8 私有产权对发展的作用 280
13.9 亚洲记录 281
13.10 亚洲之外 282
13.11 全球化及其不满 284
13.12 公众意见的力量 285
13.13 特殊利益的力量 286
13.14 外包的争论：脱口秀还是分析 286
延伸阅读：跨国 GDP 比较的难点 288
简短回顾 290
问题与讨论 291

第 14 章 货 币 293



14.1 货币的演化 295
14.2 法定货币的故事 296
14.3 当今货币的性质 296
14.4 市面上有多少货币？ 297
14.5 货币的创造 298
14.6 任何可以创造出来的东西都可以被灭失 299
14.7 信用和信任 299
14.8 受管制的银行：法定存款准备金制度 300
14.9 美联储作为监督者和规则实施者 301
14.10 美联储的工具 303
14.11 贴现率 303
14.12 公开市场操作 304
14.13 但是谁真正做主呢？ 305
延伸阅读：那么黄金呢？ 306
简短回顾 307
问题与讨论 308



第 15 章　经济绩效和真实世界中的政治　311

15.1　经济大萧条　313
15.2　经济衰退期间究竟会发生什么？　314
15.3　错误集群　314
15.4　货币的不良管理和错误计算　315
15.5　货币均衡　317
15.6　货币政策何时有效？　317
15.7　财政政策　318
15.8　掌握好时机的必要性　319
15.9　联邦预算作为一种政策工具　320
15.10　任期和政治　320
15.11　无限度的赤字　322
15.12　为什么不是各级政府都如此？　324
15.13　自由裁量和规则　325
15.14　谁掌权？　327
简短回顾　329
问题与讨论　330

第 16 章　辩论的更新：临别的思想赠言　337

16.1　2008 年及其后的金融大海啸　339
16.2　先得回顾 20 世纪 80 年代的存贷危机　340
16.3　次贷危机：对弱势群体的帮助反而害了他们　341
16.4　利润、亏损和援助：
政府机构可以成为一个好企业家吗？　343
16.5　经济学家知道什么和经济学的局限　344
16.6　超越纯粹的经济学　346



重要词汇　347
译后记——经济学教育的解毒剂　355
出版后记——“授人以渔”的另类经典　359

第1章
经济学的思维方式

1.1 认识秩序
1.2 社会协作的重要性
1.3 这一切是怎么发生的?
1.4 智力工具——经济学家的技能
1.5 通过相互调整进行合作
1.6 游戏规则
1.7 产权作为游戏规则
1.8 经济学理论的偏倚：缺点还是优点?
1.9 偏倚还是结论?
1.10 没有理论就是糟糕的理论



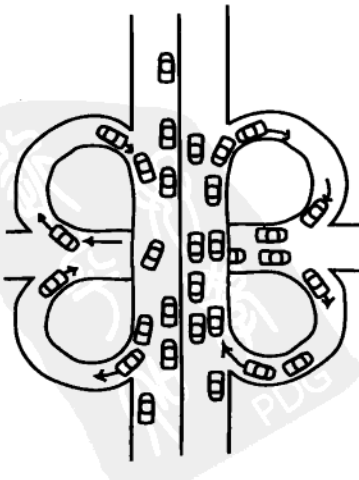
一个优秀的机械师能看出你的车毛病在哪里，是因为他们知道，你的车在还没出毛病的时候是如何运转的。许多人觉得经济学问题令人困惑，是因为他们对于一个正常运行的经济系统没有清晰的概念。他们就像那些训练有限的机械师，只学过怎么修理那些运转不良的引擎。

一旦我们把某种东西认为是理所当然的，对于那些熟悉的事物，我们就很难看清它的真面目。因此，我们很少注意到社会中还存在着秩序，也认识不到我们每天赖以生存的社会协作过程。所以，开始学习经济学的一个好办法，就是先学会对我们每天都参与其中的社会协作的成就感到惊奇。高峰期的交通就是一个绝佳的例子。

1.1 认识秩序

看到这个建议，你也许会大吃一惊："高峰期的交通是社会协作的例子？难道它不是应该被用来说明丛林法则或是社会协作的崩溃吗？"完全不是。如果当别人说到"高峰期的交通"时，你头脑里联想到的只是"堵车"，那么，你恰恰支持了前面提到的论点，即我们只注意到失败的情形，而把成功认为是理所当然的，甚至都感觉不到了。高峰期的交通的首要特征是运动而不是堵车，正因为如此，人们才日复一日地加入到车流中，而且差不多都能到达目的地。当然，交通系统运转得并不完美。（又有什么东西是完美的呢？）但是，它毕竟还能运转，对于这一惊人的事实，我们要学会感到惊奇。

早上 8 点，成千上万的人离开家，钻进他们的汽车，奔向各自的单位。他们都是自行选择路线，没有和别人商量。他们的驾驶技术不同，对风险的态度各异，礼貌程度也千差万别。纵横交错的路网构成了城市交通的动脉和静脉，当这些尺寸、形状各不相同的私家车在其中行驶或是进进出出的时候，又有形形色色的卡车、公共汽车、摩托车和出租车加入进来，就像一个什锦盒。人们驶向各自的目标，一门心思只顾他们自己的利益，这并不一定是因为人们都是自私的，而只不过是因为没有人知道别人想法的细节。关于其他人，每个人所能确知的仅限于周围行驶中为数不多的几辆车的位置、方向和速度。对此，还得加上一个重要的假设，就是别的司机也像他们自己一样努力地避免出车祸。当然，存在一些每个人都得遵守的基本规则，诸如红灯停车或是在不超速前提下尽量快速通行——不过也就这么些了。上面描述的所有这些安排都是对交通混乱的应对，否则路上的汽车可能就会变成一堆废铜烂铁——虽然有时确实会这样，但那是极少数的例外。



然而，我们看到的却是平稳有序的车流，如果你从高空俯视，甚至会感到一丝审美愉悦。下面所有独立运行的汽车，一旦有一点

点空隙，旁边的车就会抓住稍纵即逝的机会突然并线；彼此首尾相接，车距狭小，然而并不碰撞；越过彼此的车道，千钧一发间免于刺耳的相撞；车距大的时候就加速，车距一小，便又慢下来。高峰期的交通状况（或者任何时候的城市交通状况）确实是社会协作的巨大成果，而并非混乱与无序。

1.2 社会协作的重要性

每个人都熟悉交通，但几乎没有人把交通看成一种协作型的努力，但其实我们对这类社会协作过程的依赖，远远超过对通常所认为经济商品（economic goods）的依赖。如果没有促进合作的制度，我们就不能享受文明的种种好处。托马斯·霍布斯的著作《利维坦》中有一段话经常被引用："在这种状况下，产业是无法存在的，因为其成果不稳定。这样一来，举凡土地的栽培、航海、外洋进口商品的运用、舒适的建筑、移动与卸除须费巨大力量的物体的工具、地貌的知识、时间的记载、文艺、文学、社会等等都将不存在。最糟糕的是人们将不断处于暴力死亡的恐惧和危险中，人的生活将孤独、贫困、卑污、残忍而短寿。"*

译者按：译文参照《利维坦》，霍布斯著，黎思复、黎延弼译，商务印书馆，1985年。

因为霍布斯相信人们都太关注于自保和个人满足，因而只有强力（或源于强力的威胁）能使人们避免不断地互相攻击，所以他的著作仅仅强调了社会协作的最基本形式——远离暴力和抢劫。他似乎作了如下的假设：人们只要能不对别人进行人身攻击，也不侵犯他人财产，然后那些能派生出工业、农业、知识和艺术的积极协作就会自然而然地产生。但会是这样吗？又为什么该是这样呢？

1.3 这一切是怎么发生的？

我们享用的各式各样的服务和产品，需要经过复杂而互相关联的活动才能生产出来。那么人们是怎样互相激励，从而准确行动的呢？甚至在圣人的社会中，如果每位圣人不想使自己陷入"孤独、贫困、卑污、残忍而短寿"的生活，也得用一定的程序来诱导恰当的积极协作。毕竟，在圣人们能够有效地帮助别人之前，他们必须决定"该做什么"、"在哪儿做"以及"什么时候做"。

自从霍布斯探究社会以来，已经过去了350年。霍布斯可能没能认识到这个问题对于理解"集体"生活有多么重要。因为，与我们所处的社会相比，霍布斯时代的社会要简单得多，更多地受到习俗和传统的束缚，而不大有迅速而具破坏性的变革。事实上，直到18世纪中期，才有一批思想家开始思索为什么这样的社会能够"运转"——个人在信息极其有限的情况下追逐自身利益，不但没有造成混乱，反而形成了井然有序且成果丰硕的社会。

在这些18世纪的思想家当中，亚当·斯密无疑是最有影响力的一位，也是最敏锐的人之一。在斯密生活的时代，大多数受过教育的人都相信，只有统治者的精心筹划

才能使一个社会免于退化到混乱与贫困。斯密不同意当时的这种公认的流行观点。但是，为了反驳这一观点，他必须描绘出他所观察到的社会协作过程。在他看来，这个过程不仅在政府关注缺席时能起作用，甚至当政府的政策不对时，这个过程还能消除错误政策的后果。亚当·斯密于 1776 年将他的分析著书出版，即《国民财富的性质和原因的研究》，简称《国富论》，并以此确立了他“经济学之父”的声誉。他并没有发明“经济学的思维方式”，但是他比前人更全面地发展了这一思维方式，并首次运用于对社会变革和社会协作的综合分析。

1.4 智力工具——经济学家的技能

我们所说的“经济学的思维方式”到底指什么呢？简要地说，正如这个说法本身所提示的，它指一种方法，而不是一套结论。在本书开头的引用中，约翰·梅纳德·凯恩斯曾经作过恰当的表述：

> （好的）经济学理论并不是一些现成的可以用于施政的结论。它不是教条，而是一种方法、一种智力工具、一种思维技巧，有助于拥有它的人得出正确的结论。

但是，这种“思维技巧”又是什么呢？要把它既清晰又简练地描述一番并不是件容易的事。等你自己有了实践经验，你就知道它是怎么回事了。也许，它可以概括为由下述基本预设导出的一套概念：**所有社会现象均源于个体的行为和互动，在这些活动中，人们基于他们期望的额外收益和成本进行选择。**

这是个相当概括的论断。所有社会现象？没错。事实上，不妨在一开始就承认，经济学家认为他们的理论的解释范围非常广，并不局限于人们平日谈及社会的“经济部门”时所想到的事情。经济学不仅仅是关于货币、利润、商业和金融的学问，也不单是对人类竞争行为的研究。实际上，经济学研究人们的选择及其无意的结果——未预期到的副作用。高峰期的交通和国际贸易都能用经济学的思维方式来研究，非营利性组织、关注社会的慈善机构以及政府机关也可以。如果我们已经找到一种方法来解释沃尔玛和通用汽车这些公司中人的行为，为什么不能将其用于美国国税局和农业部呢？像社会团体一样，政府的各个部门也都是由个人组成的，而这些个人基于他们期望的收益和成本进行选择。

不要误会，经济学理论并不是假设人人自私、物质至上、目光短浅、不负责任、一门心思向钱看。“人们基于他们期望的收益和成本进行选择”这一假设并没有暗示以上任何一项。一切都取决于人们把什么东西看作收益和成本，以及他们以怎样的相对价值衡量这些收益和成本。经济学理论不否认慷慨、公益精神及其他美德的现实性或重要性。经济学家如果真的否认事实，那他们就成傻子了。事实上，亚当·斯密关于美德同样写过一整本书。

经济学的思维方式在使用过程中会关注三个方面：其一，个体的行为；其二，群体内的交互；其三，前述两种活动的结果，不管这些结果是有意的还是无意的。对个体行为的关注强调了优化和权衡，或者说取舍。“优化”意味着使用者最大限度地从资源中获取他想要的东西，而稀缺使得优化成为必要。尽管有些人手里掌握着无限的资源，似乎没有优化的必要，但是人都是要死的，所以时间对于所有人来说都是稀缺资源，钱多得不知怎么花的人也需要优化。你在山上滑雪一周，就意味着这一周你不能去海边晒太阳。无论你挣多少钱，你都必须选择。甚至比尔·盖茨也得选择如何最好地使用他的时间和财富——下个月他是寻找更多的投资机会呢，还是到一个遥远的小岛上享受一次来之不易的假期呢？即使是他，也不能同时拥有一切，也要权衡取舍。事实上，当他在决定挣来的又一个 10 亿美元该干什么的时候，他也面临权衡，或者说选择：他是该把这些钱塞到床垫里呢，还是投资再建一家微软呢，或是拨给他的慈善基金？他的选择可能和你迥然不同，但有一点和你一样，就是他也得面对稀缺性的问题。我们将在后面的章节中看到，经济学的思维方式会澄清优化的过程，即稀缺性约束之下的选择行为。

优化行为

经济学的思维方式也澄清了人与人的互动中一些重要而令人困惑的问题。如果说个体经济行为的核心问题是稀缺性，那么群体经济合作的核心问题，就是大量个体计划之间的多种多样甚至互不兼容。我们通过优化以应对稀缺问题；至于需要与成千上万我们甚至不认识的人合作，则需要通过参与协调过程（coordinating process）来应对。城市交通的例子能同时说明这两个方面：当上班族规划行驶路线、考虑何时并线、决定绿灯变黄灯时该加速还是减速时，他们是在进行优化，或者说做出选择，即在特定的情形下做出他们认为最好的决定。他们的行为通过一个过程得到协调，这个过程本身并不仅仅是所有人行为的简单加总。没有一个司机（也没有一个中央交通调度员！）能够控制这一过程中所有人的交互，然而这个过程却能协调全部个人决策。尽管这个过程从不完美，但大多数人还是能成功地抵达目的地。

这就使得我们思考“无意的结果”这一观念。每个司机都想到达各自的目的地，一路上都要不断作决定，都在路上与他人进行协作。但是整体的交通运行，却不是某个人有意设想的结果，要保证有序的交通，也不需要一个虚拟的中央交通调度员来指示每个人应该做什么。复杂的交通形态是自发呈现的，来源于人们“仅仅是各自开好自己的车”所带来的无意结果。很多时候，人们会问：“作为并非有意设计，而只是人们各自逐利行为的副产品，这类有序的形态是如何产生的呢？”正是这类问题的提出，激发了经济学的思维方式。

在现代工业社会中，专业化程度已经很高，人们的优化行为就发生在这样的背景之下。专业化（或者按照亚当·斯密的提法叫做劳动分工）是增加产出的必要条件，而由此而来的产出增长，在几个世纪以来极大地扩充了“国民财富”的积累。但是，缺乏协调的专业化带来的则是混乱，而不是财富。人们只是按照自己的资源

和能力，追逐各自感兴趣的特定目标，与此同时对旁人的利益、资源和能力几乎一无所知。但自己的计划要想成功却又依赖与别人的合作，这一切是如何成为可能的？

在回答这个问题，或是解释亚当·斯密所谓的“商业社会”不可思议的运转时，经济学理论常显得不同凡响。在《国富论》中，斯密早就观察到：

亚当·斯密定义的商业社会

> 分工一经完全确立，一个人自己劳动的生产物，便只能满足自己欲望的极小部分。他的大部分欲望，须用自己消费不了的剩余劳动生产物，交换自己所需要的别人劳动生产物的剩余部分来满足。于是，一切人都要依赖交换而生活，或者说，在一定程度上，一切人都成为商人，而社会本身，严格地说，也成为商业社会。*

互动行为：交换

译者按：译文据商务印书馆郭大力、王亚南译本。

在这样的社会里，每个人的生存都依赖于专业化和交换，成功的协作是一项特别复杂的任务。想想看，为了你今天吃好一顿早饭，有多少活动要进行精密的协作。你早上吃的麦片和面包要经过生产、加工、运输、分销等若干环节，农民、卡车司机、建筑工人、银行经理、超市收银员只是在这些环节中付出劳动的人当中的少数几个。（继续往下想，事情就更不可思议了：矿工采掘铁矿石炼钢，钢材制造卡车，卡车拉砖，用砖盖厂房，工厂生产拖拉机，农民用拖拉机来收麦子。关于生产农民使用的拖拉机，我们就可以写整整一本书来谈论其中涉及的无数个人和组织，即便如此都无法将所有人员涵盖。）这些人怎么就会在适当的时间、适当的地点正好做了适当的事呢？经济学理论在很大程度上源于试图回答这些问题，并从中逐渐成长起来。尽管近些年来经历了“经济学帝国主义”的扩张，经济学的主旨仍然是解释“商业社会”的运作；而大多数人谈到“经济”的时候，其实脑子里想的也就是这个。

1.5　通过相互调整进行合作

经济学理论主张，你的选择和计划会改变他人可供选择的机会，而人们在交互中所产生的净收益会不断变化，社会协作就是对其持续相互调整的过程。这是个很抽象的论断，我们不妨再回到交通的例子，形象地阐述这一问题。

设想一条双向四车道的高速公路，所有入口和出口都在右边。为什么不是所有人都挤在最右边的车道呢？既然必须从右边上高速，还得从右边下高速，为什么有些人还要开到最左边的车道去，难道他们不嫌麻烦吗？任何在高速公路上开过车的人都知道答案：最右边的车道因为有车辆不断进出，速度慢，车流常常受到阻挡，所以有急事的人都尽快离开这条车道。

这与收银台前排的队一样。

他们会选择剩下的哪条车道呢？尽管我们不能预测某一个司机的行为，但我们试图理解的是可能出现的总体模式，所以我们仍然可以知道，人们将尽量平均地分

散到其他三条车道中去。可是，为什么会这样呢？这是如何发生的？答案我们之前已经解释过了，就在于存在一个相互调整的过程，持续调节个人行为产生的不断变动的净收益。人们对于每条车道的净收益都很敏感，随时准备离开较慢的车道，进入较快的车道。这样，原来较慢的车道就会变快，而原来较快的车道则相应变慢，直到所有车道的车速相当；或者更准确地说，直到没有人认为能从改变车道中获得净收益为止。这一切发生得很迅速，且从不间断，比在入口发票指定每辆车走哪条车道有效得多。

同样的道理也适用于社会的其他方面。个体基于他们期望的净收益进行选择，他们的行为又或多或少地改变了他人心中衡量的相对收益和成本。当某一行为的期望收益对期望成本的比率变大时，人们就会多做点；反之，当这个比率下降时，人们就少做点。几乎所有人都认为钱越多越好，这一事实是社会协作机制中极其重要的润滑剂，对社会协作过程有巨大的帮助。当人们用货币来衡量特定选择的收益和成本时，一点适度的变动就会使很多人改变他们的行为，并与其他人正在做的事更趋一致。这是社会成员们合作中使用已有的资源满足人们的需要时所依赖的主要机制——也就是市场经济的主旨所在。

“高油价预计会减少劳动节假期旅行的人数。”

1.6 游戏规则

经济体制，即人们追求各自目标和决策并相互协调的方式和手段，是由“游戏规则”塑造的。在本书中，这个短语将反复出现。人们是充分利用稀缺资源，还是糟蹋这些稀缺资源，经济游戏的规则对解释这个问题大有助益。

规则影响激励。以美国职业棒球大联盟为例，为什么国家联盟的投手要练击球而美国联盟的投手就不练呢？因为两个联盟的竞赛规则中对投手的规定不同：国家联盟的投手在比赛中要自己上场击球跑垒，而美国联盟用指定击球手代替投手跑垒。指定击球手规则的存在，使得美国联盟的投手没有动力成为好的击球手。

不管“游戏”指商业、政府、科学、家庭、学校、交通、棒球还是下棋，游戏的参加者至少要粗通规则并同意遵守这些规则，否则游戏就无法进行下去。规则必须相当稳定。尽管规则总会随着时间发生变化，但还是得有相当程度的稳定性，以便人们了解规则并按其行事。（试想，如果指定打击制度击球手规则在一场美国联盟的棒球赛中、甚至在一个赛季中途被取消会出现什么问题。）参与者常常需要一定的时间来理解并适应新规则。比如，最近在美国职业棒球联赛中裁判扩大了好球区范围，这样球员就需要调整自己对坏球和好球的判断；相应地，他们要根据规则的变化调整击球策略。投手和捕手也要相应调整他们的策略。

所有互动行为都预设了一些“游戏规则”。

大部分社会互动是由参与者了解并遵守的规则引导和协调的。当规则有争议、不一致或是不清楚时，游戏就倾向于崩溃。不单小孩子玩的“钓鱼”扑克游戏、职业棒球赛是这样，生产和贸易也是如此。20 世纪 90 年代，中欧和东欧的几个国家试

图从中央计划、官僚控制的经济体制，过渡到分权的、市场协调的经济体制，它们面临的最大困难，就是在玩新游戏之前，缺乏一套清晰的、被普遍接受的规则。如果你曾到一个文化背景截然不同、语言又不通的外国旅游，你就会大致理解，在一个游戏规则突然剧烈变化的社会将发生什么。人们不知道别人对自己期待什么，也不知道该对别人期待什么。在这样的环境下，社会协作会很快瓦解，原先规则下互惠互利的交换会让位于对新规则的观望，最糟糕的情况则是演变为破坏性争斗，只追逐只对自己有利的规则。

1.7 产权作为游戏规则

在大多数人日常参与的社会互动中，产权是相应游戏规则中的一大部分，具有重要的地位。市场交换经济的基础是私有产权，即以法律所有权的形式把权利指派给特定个体，明确地界定谁在法律上拥有什么。作为私有产权所有者，未经你许可，其他任何人不得使用你的财产，也不得改变其物理属性。不经过你的同意，你的邻居不能把你的车开走，也不能在你的车上蹦蹦跳跳、乱涂乱画、不能重新喷漆，不能放掉轮胎的气，甚至也不能给你的车装一套更好的音响。（当然，未经他的同意，你也不能开着车在他家漂亮的院子里转来转去。）此外，在自愿的前提下，私有产权可以和其他商品或服务的类似产权进行交易或交换。在经济学的思维方式看来，你买一辆车或者一包食品，都是产权的交换。现在，你获得了车或零食等物品的所有权，卖方则获得了现金的所有权。

产权是游戏规则。

在先前的社会主义经济体当中，公民通常拥有消费品（诸如衣服、食品、收音机等）的私有产权，但是，生产资料——自然资源、土地、工厂、机器以及生产过程中的其他物质投入品只具有“社会产权”。在此，所有权被法律指派给全“社会”，而不是指派给具体哪个人。社会产权不能自由交换。在这种规则下，对于全社会拥有的财产，没有哪一个个人在法律上有明确的权力进行处置。谁来决定一家社会（全民）所有的工厂应该生产小汽车还是卡车，轮船还是炸弹，扩大规模还是缩小规模，继续生产还是停产呢？（又得经过什么样的决策程序呢?）真的能指望“全社会”做出这些决策吗？不仅是一家工厂的运作，所有那些“社会拥有”的生产资料的使用，真能指望“社会整体”可以做出那些必要的决策，以促进经济增长和繁荣吗？

正是通过准确地决定何物在何种情况下属于何人，私有产权为社会成员提供了可靠的信息和激励。但是一个产权足够明晰的体制不可能一夜之间建成，而几乎必然是一个随时间演化的过程，其间法律、习俗、道德、技术、日常实践相互作用，直至建立起一种可靠的模式。社会主义经济制度的转型，自然带来旧有产权制度的废止，却并不必然意味着新产权制度的确立，于是其结果可能并不是市场协作，而是混乱。对前苏联的那些成员国来说，这 20 年来从官僚支配的经济体向市场支配

的经济体的转型之路充满着危险，到处是凹坑、深沟、滑坡和连地图上都没有标明的地方。

根据经济学的思维方式，清晰界定并严格执行的产权确实能够促进现存稀缺资源的有效使用。明晰的产权还能直接促使人们努力发现新资源、引进新技术以降低成本、开发新的才能和技巧。在下一章里，我们会证明，产权的自由交换还能增加交易双方的机会和财富。当然，经济衰退也是有可能发生的。资源的剧大损失会缩减一国的生产可能性边界。（比如，想想 20 世纪 90 年代波斯尼亚和科索沃的内战、以及随之而来的伤亡和损失；2003 年伊朗大地震对生命和财产的巨大破坏；同年巴格达的轰炸，或者是 2005 年卡特里娜飓风对美国造成的史无前例的损失。）

1.8 经济学理论的偏倚：缺点还是优点？

好，现在你可以学着像经济学家那样思考问题了。但是，有一点要注意，我们关于社会的理论既不完美，也不是没有偏倚的。（你知道什么理论既完美又中立吗？）经济学理论并不提供没有成见的观点，既能顾及所有事实，又能对所有价值观一视同仁。回忆一下我们在前面提到过的经济学理论的基本预设，即所有社会现象均源于个体的行为和互动，在这些活动中，人们基于自身期望的收益和成本进行选择。

难道这不正是一个带有偏倚的视角吗？我们以对“选择”的强调为例。经济理论如此专注地研究选择，以至于有人曾批评经济学竟然假设人们会选择失业或贫困的生活。等到我们在后面讨论贫困和失业问题的时候，你可以自己作个判断，看这种说法是中肯的批评还是对理论的误解。但是毫无疑问，经济学理论试图解释这个世界时，其假设就是社会现象都是人们选择的结果，特别是无意的结果。

人们选择。

经济学理论重视个体，这一点与关注选择密切相关，这点上我们的日常语言常常会犯错误。因为实际上只有个体进行选择，所以经济学家在试图剖析企业、政府、国家等集体的决策时，总是落实在其中个人的选择上。比如，你选择上你现在的学校，但是学校本身并没有“选择”收下你做学生。学校本身是由一群不同角色的人组成的，他们各有各的责任。事实上，是学校中的一些人以学校的名义录取了你。运动场管理员、秘书、差不多所有的教员和学生对录取你为新生可能不起任何作用。同样，不是微软、红十字会、纽约市或者基地恐怖组织作选择，而是那些集体中的个体作选择。（如果这些组织不是由一个个人构成，你能设想它们能做出决策吗？即便你认为可以，对于解释这些组织的运作，这能带来有价值的洞见吗？）这就好比一个物理学得好的学生，对于我们日常语言所说的太阳“升起”还是“落下”（他能够超越这些，认识到其实是地球的自转使得太阳看起来升起或落下）。同样道理，一个经济学学得好的学生应该很快就能懂得是个体在作决策和选择，而不是组织本身。

只有个体进行选择！

也有人批评经济学的思维的错误或误导，是因为经济学强调优化过程、衡量计算和目的与手段的一致性。经济学家假设人们在行事之前，心中先有一个目的，即比较所有可行选择的期望收益和成本，并从错误中吸取教训，避免再犯。但是人们真的是这样计算的吗？与之相比，难道我们的很多行为不是更多地出自理性之外下意识的欲望和未经权衡的冲动吗？每个行为一定是为达到某个目的的手段吗？一定是对于一个明确界定的目标的追求吗？尽管经济学家并未声称人们什么都知道，也没说人们从来不犯错误，但经济学的思维方式确实假设人们的行为是在比较了收益和成本之后做出的。这强调了人类行为的工具性，并有意忽略了一些事实，即很多重要的活动，比如一次热烈的谈话，或者一场友好的网球赛，并不是为了达到其他什么目的而采取的手段。

个体在衡量收益和成本后选择。

另一项针对经济学的思维方式的指控，是说它有亲市场倾向。这类批评让大家注意到了经济学理论的一个真正的、明显的特征，尽管这个特征也许完全不像它表面看起来的那个样子。经济学理论源于对市场和复杂交易过程的研究，并且这些年来，经济学家对交易运作好坏所依赖的条件已经有了更多的认识。所谓经济学家被指责有亲市场的偏见，也许更应该看成是他们对某些社会制度和游戏规则的偏爱，这些制度和规则能使人们在交易中互惠并使生产更有效率——总之，所有参与者都能从中获益。

1.9 偏倚还是结论？

上面说到的那些真的是偏倚或者成见吗？我们为什么不称其为信念（或者干脆就称其为结论），并承认经济学家通过观察稀缺性、选择、权衡及其结果来解释社会现象，因为这些可以帮助我们理解社会现象。物理学家说，能量既不能被创造，也不能被消灭，难道我们能说这是一种偏倚吗？生物学家假设 DNA 分子控制机体发育，难道我们能说这是一种偏倚吗？

作者按:对于那些富有思想、愿意深入探究这个议题的学生，他们可能会愿意阅读托马斯·库恩的《科学革命的逻辑》。这本可读性非常好的科学史和科学哲学专著对社会科学的思想产生了极大的影响，尤其是科学探索中假设和证据的关键作用，也影响了本书的三位作者。

就算是经济学家也得面对稀缺性！

我们现在提出的问题很重要，而且很有意思。*但是我们不能继续进行深入，否则这个导论章节就会变得太长了。作者长久以来认为以下这点显而易见：对任何种类的知识的探索都必然是从求知者一方的某种约定或信念开始的，我们不可能带着一个完全开放的头脑去接触世界，因为我们不是昨天刚刚出生的。不管在什么情况下，完全开放的头脑意味着完全空白的头脑，什么也学不到。任何讨论、探寻，甚至每一次观察都根植于信念，并从中生长出来。我们必须从某处出发，头脑中也必然有一些现成的东西。即便是经济学家，也得面对有限的资源进行选择和权衡。我们首先要知道自己在哪里，然后以我们认为真实、重要、有用或者有启发性的东西为基础向前走。当然我们的判断可能是错的。的确，我们在某种程度上总是错的，因为每个所谓“正确”的陈述都必然遗漏或忽略大量同样正确信息。即使最详细的地图也是对现实必要而有用的简化。

定义经济学。

有些人建议用避开理论的方法来避免这种风险，对此我们不敢苟同。经济学是关于选择及其无意后果的理论。有些人嘲笑“花哨的理论”，更愿意依靠常识和日常经验，其实这些人常常成为极端模糊和笼统的假设的牺牲品。常识可能会让人相信，抽大麻会导致将来吸食烈性的毒品，因为烈性毒品吸食者往往是从抽大麻开始的。然而，很多抽大麻的人从前都喝牛奶，那么是不是能推论出喝牛奶会导致抽大麻呢？即使牛奶含有大量能导致上瘾的L-色氨酸（火鸡里也含有同样的氨基酸，会导致人昏昏欲睡），当然这样的“事实”本身并不能证明某一事实是另一事实的原因。再想一想所谓的“超级杯赛效应”。财经记者经常报道在超级杯赛期间的一系列有趣的事实：当来自国家联盟的球队赢得超级杯时，那一年道琼斯工业指数的表现就好，而当来自美国联盟的球队获胜时，道琼斯指数表现就差。*直到1998年国家联盟的一支球队捧杯时，上面的结论一直有效。据说现在这个结论八成有效。有什么效呢？国家联盟获胜后道琼斯指数好，国家联盟失败后道琼斯指数差，这一事实并没有给我们提供关于金融市场和道琼斯指数的深入见解。超级杯赛的结果并不一定会引起（或“导致”）股价的上涨或下跌。如果你仅凭事实之间的关联和统计相关性就认为其间存在某种因果关系，就会沦为这种极其平常而又完全错误的推理的牺牲品。事实上，这可能只不过是个巧合。

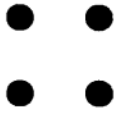
译者按：美国职业棒球大联盟(Major League Baseball)分为两个联盟，即美国联盟(Ameican League)和国家联盟(National League)。类似于NBA东部西部赛区的划分，先各自决出一个冠军，再来争夺总冠军。

1.10 没有理论就是糟糕的理论

原因与结果

这一点很简单，但很重要。我们能观察事实，但必须用理论来解释其原因——要用关于因果关系的理论把相关事实和不相关的事实区分开来（这样，尽管多数抽大麻的人以前的确喝牛奶，这一事实未必就与抽大麻的解释相关；类似地，超级杯赛基本上也和华尔街那些人没有关系）。实际上，在我们对世界的观察当中充满了理论，我们才能从纷乱扰攘的世界中发现意义。事实上，我们所“知道”的东西中，只有一小部分是直接观察得来的，东一榔头，西一棒槌。其余部分要靠我们用所持的各式理论补足：狭窄的或宽泛的，模糊的或精确的，经过仔细检验的或未经仔细检验的，普适的或特殊的，经过缜密推理的或只是含混认知的。

当学生们发现经济学理论令人困惑且冗长乏味时，我们越来越觉得，这很大程度上是因为我们经济学家想教给他们的东西太多。于是我们才写了这本教材。本书写作的宗旨很明确，就是要事半功倍。本书围绕一组概念展开讨论，这些概念共同构成了经济学家的基本知识工具箱。这些工具，实际上也就是技能，与我们前面讨论过的基本假设有密切的联系，而且数目少得令人吃惊。但是其用途极其广泛，能解开诸多谜团，比如汇率、追求利润愿赌服输的公司、货币的本质、“同一”商品定价不同，等等。通常认为，解开这些谜团是经济学的传统议题。但是这些工具也能解释一些通常被认为不属于经济领域的事情，比如交通堵塞、环境污染、政府运作、大学管理者的行为，在后面的章节中对这些方面的讨论会更多。



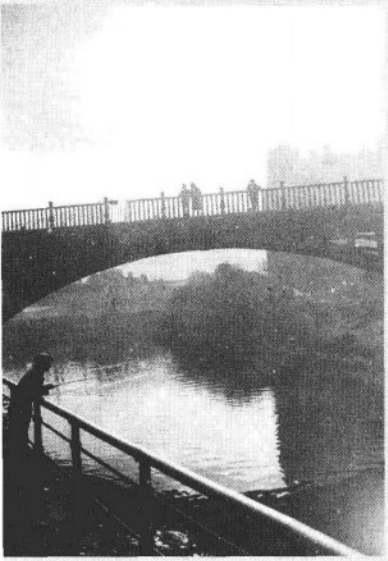
如何用三条首尾相连的线将所有四个点连起来？（提示：试试突破框框。）

然而，仅靠经济理论本身并不能回答任何有趣或重要的社会问题，认识到这一点很重要。经济学的思维方式要补充其他领域的知识：历史、文化、政治、心理学以及塑造人们价值观和行为的社会制度。仅仅学习经济分析的技术本身，要比合理并富有说服力地将其运用于无限复杂的实际社会问题容易得多，后者是一种艺术的掌握。最好的经济学家和经济学学生不仅仅是技术匠人，他们能把经济学的思维方式运用自如。

现在就担心经济学理论的应用总是很难且有不确定性，未免为时过早。本书的首要目的是使你能开始像经济学家那样思考问题，我们相信，你一旦开始就不会停止。经济学的思考会让人上瘾，一旦你深入理解一些经济学推理的原则，并将其内化，你就会发现运用的机会层出不穷。你会注意到，很多关于经济和社会事务的言论或文章都是鱼龙混杂。你开始“突破常规的框框”想问题，这是一种稀缺、强大并能带来回报的智识技能。



简短回顾



经济学的思维方式由社会理论家创造，为的是解释秩序与协作产生的原因，因为从表面看来，个体间的互动并无协调，人人都追逐自己的利益，对于自己合作伙伴的利益几乎一无所知。经济学是关于选择及其无意后果的理论。

经济学的思维方式的基本假设是：所有社会现象均源于个体的行为以及与他人的互动，其间人们根据各自期望的收益和成本进行选择。只有个体进行选择，他们可能会自己作决定，也可能因为在集体（家庭、企业、政府机构等）中与他人协作而做出决定。但是这不应该使我们忽略下述事实：以集体名义的选择实际上是由个体做出的，他们在追求自己目标和计划的过程中衡量取舍，并进行优化。人们因为资源稀缺进行优化，这为他人创造了多种选择机会，他们的行为产生不断变动的净收益，而对此净收益持续的相互调整过程协调了个体间的互动。

经济学理论在研究人类行为和协作互动的时候，特别重视个体的选择。个体一直在比较期望的额外收益与成本，我们常常称之为优化行为。尽管这种视角有偏倚或局限，但是，若要理解复杂的社会生活现象，理论是必不可少的。

经济学的思维方式还强调游戏规则的重要性，以及游戏规则影响我们选择的方式。产权是游戏规则的一个关键要素，它通过法律来指定稀缺物品的所有权。“社会产权”是指把所有权指派给全社会，而不是某个特定的人。但问题在于社会自身并不能做出选择或决策，只有个体才可以。私有产权制度把所有权指派给特定的个体，产权可以自由交易。正因为如此，私有产权能帮我们澄清不同的选择和机会，同时也构成了市场交换经济的基础。

问题与讨论

1. 人们如果想进行有效的合作，互相得有多少了解？比较下面两种情况：其一，两个家庭成员计划去度假；其二，两个摩托车手同时经过路口。在这两种情况下，如何避免“撞车”？为了供应你今天的早饭，有多少人参与了合作？你对他们的兴趣、性情和品格了解多少？

2. 如果达拉斯的规划者决定在所有高速公路上留出一条车道给“紧急车辆”，你能预测一下会出什么事吗？“紧急车辆”的定义是：常规车道发生堵车，车上的人可能因此耽误重要的事情。你觉得人们会待在紧急车道以外吗？还是紧急车道也像其他车道一样堵？如果人们都不那么自私，都能顾及他人，这样的想法在实践中成功的可能性会变大吗？

3. 当特蕾莎嬷嬷在 1979 年 10 月获得诺贝尔和平奖时，想用 19 万美元的奖金建一所麻风病院，她是不是在根据自己的利益行事？她这样做是不是利己？她是不是在优化？那么阿尔·戈尔承诺将他 2007 年诺贝尔奖的 150 万美元奖金捐给气候保护联盟呢？

4. 有报纸报道说三分之二的母亲在外面工作是“为了钱，而不是自愿的选择”。这二者是真正意义上的选择吗？不是为了钱，就是自愿的选择吗？

5. 金钱的激励有多重要？1995 年 5 月 1 日的《华尔街日报》报道了卡普兰教育中心进行的一项调查的结果，调查对象是即将参加法学院入学考试的学生。所提的问题是，什么东西吸引他们从事法律事业。只有 8%的人回答说他们是受到高薪的吸引，但有 62%的人认为别人是受到高薪的吸引。你如何解释这种不一致？

6. 为什么大多数人都想要更高的收入？英国前首相玛格丽特·撒切尔有一次以委婉的口吻谈到，人们之所以被金钱驱使，并不是因为他们贪婪，而是因为金钱能使他们更好地支配自己的生活。当大多数人为了得到高收入而付出代价时，你认为他们追求的到底是什么？

7. 如果游戏规则规定（无论是否以书面的形式）重要的学生会会议必须等人都到齐之后才能开始，但迟到不会受到惩罚，会发生什么事？守时符合每个人的利益吗？一段时间以后，大家会对这种游戏规则的结果感到满意吗？

8. 对于参与经济学课程这个“游戏”的人们来说，有哪些规则协调他们的行为？谁来决定什么时间上课、在哪上、谁来教、哪些学生选修、用哪本书当教材、什么时候考试，等等？谁决定每个学生坐在哪？很少见到两个学生抢同一个座位，你觉得奇怪吗？

9. 你注意过没有，市属公园的地面往往比乡间俱乐部的地面污染严重？
   (1) 这只不过是因为去公园的人和打高尔夫球的人相比，不太关心污染问题。这种说法对吗？
   (2) 这和产权分配有关系吗？谁拥有城市公园？谁拥有乡间俱乐部？
   (3) 尽管乡间俱乐部的地面卫生无懈可击，但却经常用强力肥料，这些肥料最终将渗入地下，污染地下水，给附近社区的人带来问题。谁拥有地下水？

10. 当我们说“那只是个巧合，什么也说明不了”的时候，我们是什么意思？理论是如何使我们能把相关

的证据和纯粹的巧合区分开来的？

11. 如果一个医生不经试验就拒绝相信针灸疗法，你能说这个医生有偏见吗？如果有人告诉你，你这门课不用学，只要一直念“看不见的手”这句咒语就能得满分，你信吗？尽管你这门课特别想得高分，而你又完全忽视这个建议，这是不是一种偏倚或成见的标志呢？

12. 有人统计出受过四年大学教育的美国妇女的子女要比受过五年大学教育的美国妇女的子女平均多一倍。假设这个数据是对的。你能得出什么结论？你会不会推断多上一年大学会使女性生育能力下降一半？如果一个大四女生决定要孩子，你会不会警告她不要上第五年？你用的是什么理论？

第2章
效率、交换与比较优势

2.1 好品和坏品
2.2 物质财富的误区
2.3 贸易创造财富
2.4 值不值？效率与价值
2.5 学会权衡：比较生产的机会成本
2.6 从专业化和交换中获益
2.7 为什么要专业化？
2.8 从人际贸易到国际贸易，再到人际贸易
2.9 交易成本
2.10 降低交易成本的激励：中间人
2.11 中间人创造信息
2.12 市场作为发现过程
延伸阅读： 经济增长：专业化、交换和法治



经济学家普遍支持自由贸易，然而长期以来，在西方世界，贸易的名声不佳。这大概是源自一种根深蒂固的偏见，即仅仅通过交换不可能有真正的收获。农业和制造业被认为是真正生产性的行业，因为它们能创造出新事物，一些额外的东西。但是贸易只不过是用一种东西交换另一种东西。这似乎能推论出，商人从贸易中得到的利润，就相当于他们在对全社会课某种税。农民和工匠付出辛劳得到所谓的真实产品，并从中获得工资或其他利润，所以他们的收入在某种意义上说是名正言顺的；换句话说，他们种瓜得瓜，种豆得豆。但是商人似乎什么都不种就坐收果实；他们的活动看起来什么也不创造，却能得到报酬。所以会有人认为，贸易就是社会的浪费，典型的无效率。

这样，对商人的古老敌意通过对“中间人”的不信任表达出来。人们常常想绕过中间人，把中间人看成一种合法的强盗，他们被授权在贸易高速路上向每一个过路人强行索取一定比例的费用，走到他们这边来的人不是愚蠢就是倒霉。（在市场经济体制中，人们常常有不经过中间人的自由；但是人们多数情况下还是会选择使用中间人的服务。）

无论“贸易是非生产性的”这一观念是多么古老，多么根深蒂固，它完全是一种误解。**生产性**一词所有的能应用于农业和制造业的正面意义，无一不能应用于贸易。交换是生产性的！这是因为交换有助于更好地满足人们的需要。

私有产权的交换是市场过程的基础。这一章探讨人们自愿进行商品和服务贸易的根本原因。我们将论证贸易能增加参与各方的财富，进而是生产性的。我们会向你介绍你的第一张经济学图形——生产可能性边界（Production Possibilities Frontier, PPF）。图解是一种有用的工具，可以帮助我们认识到权衡取舍，弄清通过专业化和交换而形成的财富增长。

2.1 好品和坏品

合作性的交换行为，从根本上说，就是双方同意互换产品和服务的产权——所有权。你在路边小店买了橘子，你才有机会享用这些橘子，店主才能按照他认为合适的方式支配你付给他的钱。原来是他的东西（橘子），现在成了你的；你原来的东西（3美元），则是他的。我们在很多日常交换行为中都不会有白纸黑字的书面合同。（只不过明确了橘子现在是你的。）而在其他一些交换行为中，比如买房、买车、租一套公寓，我们就得起草合同、契约，对谁拥有什么及财产如何使用做出明确规定。

经济学家对每天日常的“商品”（goods）交换着迷，谢天谢地，尽管是同一个单词，我们对好品（good）有非常明确的定义。按照经济学的思维方式，如果某物在选择者眼里多多益善，那它就是好品——就这么简单。我们还可以进一步分析这个概念，即在其中区分“免费品”和“稀缺品”。免费品是不用付出代价就能获得的好品；稀缺品则必须以别的东西为代价才能得到。

什么东西多多益善，什么就是好品。

比如，你自愿买橘子，说明橘子对你而言是好品，同时，它也是稀缺品，因为你以你认为有价值的某种东西（3美元）为代价换取了橘子的所有权。你的室友愿意排队领取“免费”音乐会票，说明这些票对她而言是稀缺品。她愿意以时间为代价换取这些票，而这些时间本来能做其他她认为有价值的事情。这么说吧，如果某人必须付出代价才能得到一个东西，那它就是稀缺的。

稀缺品只有付出代价才能得到。

一个东西仅当不需代价就能获得时才是免费品。免费品不大容易想象，但确实存在。其实这只是个语境问题。对带着氧气瓶的潜水员来说，空气是稀缺品，但对大学课堂里的学生来说则是标准的免费品。温暖的热带阳光对巴哈马群岛土生土长的孩子来说是免费品，但对从密尔沃基出发去热带度寒假的一家人来说则是稀缺品。

要是所有东西都是免费品就好了！那样就没有人要面对稀缺性问题，没有人要付出代价，也没有人需要权衡或选择了。只要我们能想到什么，就能自动拥有什么，天堂就常常被描绘成这样。问题是，我们在人间，就得面对稀缺性。我们不能想要什么就一下子都能得到，我们必须选择。

不仅如此，还存在经济学意义上的“坏品”。如果好品是多多益善，那么你一定已经猜到了，坏品就是越少越好的东西。夏天的蚊虫叮咬、洛杉矶的光化学烟雾、“9·11”的恐怖，就是坏品的一些例子。别忘了，经济学意义上的好品和坏品的概念都是主观的。以我们三位作者为例，勃特克讨厌蓝草音乐，[1]而普雷契特科则很喜欢。我们无法确知保罗·海恩对这种音乐是爱憎分明还是持无所谓的态度。一个人认为是坏品的东西，在另一个人看来很可能是好品，对第三个人则可能无所谓好坏。

译者按：bluegrass，美国南部一种传统乡村音乐。

经济问题：稀缺性。

2.2 物质财富的误区

如果我们想要说明贸易，进而是一般情况下稀缺物品的市场交换可以创造“财富”，最好先澄清“财富”这个词的含义。

财富是由什么组成的？仅仅是钱吗？或者股票和债券？你的财富都包含哪些东西？很多人习惯性地认为经济系统只创造“物质财富”，像苹果iPod、太阳工作站、约翰·迪尔拖拉机、福特小货车、马丁吉他、尚彬烤箱、金宾威士忌、任天堂掌上游戏机和哈里·波特小说之类的东西。但是除非某个人认为这些东西有价值，它们才能称之为财富。按照经济学的思维方式，财富就是人们认为有价值的任何东西。

财富就是人们认为有价值的任何东西。

价值是选择者眼中的价值。A-Rod与洋基队成功签了2.75亿美元的合同，[2]但我们又想起佛陀的一无所求——这正是他拥有的很重要的东西，因为他已经找到了他想要的，他的财富已经大大地增加，他已经证得涅槃。不同的人可以（也确实）有不同的价值观。额外的水对一个想要浇地的农民来说是额外的财富，而对一个遭受密西西比河水灾的农民来说就不是。两尺高的新雪对滑雪胜地的老板来说是额外的财富，对道路清洁工来说大概只是个会把腰累断的负担。手风琴对一个波尔卡乐队的乐手来说是财富，对重金属乐队来说就不是。

译者按：A-Rod全名Alex Rodriguez，是美国著名的职业棒球手，2007年底与纽约洋基队签了10年2.75亿美元的续约合同，刷新美国现役职业运动员薪酬记录。

经济增长并不在于生产更多的东西，而在于生产更多的财富。当然，有形的东西能对财富的产出有所贡献，而且从某种意义上说必不可少（手风琴是用某些物质材料做成的，而造雪机可以进行人工造雪）。甚至像健康、爱和心灵的宁静这类“非物质”的东西，最终也有某种物质载体。但是，财富的增长和物质产品的体积、重量或数量增长没有必然的联系，我们必须从根本上抛弃“财富等于有形物质”这一见解。它讲不通，而且会妨碍我们理解经济生活中的方方面面，比如专业化和交换，而它们正是亚当·斯密所谓“商业社会”的核心。

2.3　贸易创造财富

对贸易的怀疑至少可以上溯到亚里士多德。这些怀疑倾向于认为，自愿的交换总是（或应该是）等值交换。其实反过来才对：自愿的交换从来就不是等值交换。如果是的话，交换就不会发生了。交易双方互相合作，都得到了获得更大价值的机会。对于双方来说，获益的机会就是一种激励。在信息公开且自愿的交换当中，双方都期待通过放弃某种价值较小的东西来获取某种价值较大的东西。如果杰克用自己的篮球向吉姆换取棒球手套，就表明杰克认为手套比篮球价值大，而吉姆认为篮球比手套价值大。我们观察到，人们都是以一种自己认为有价值的东西为代价，自愿换取另一种他认为价值更大的东西。从任何一方来看，交换都不是平等的，因为双方对价值的判断不一样；否则，他们就不会重新安排篮球和手套的产权（“现在手套是你的了”）。而这正是贸易的生产性的根源。杰克的财富比以前多了，吉姆也一样。交换是生产性的，因为双方的财富都增加了。

“不对，”教室后面传来一个爱争辩的声音，“财富并没有真的增加。杰克和吉姆感觉比原来好，这没错；他们可能更高兴，仅此而已。但是交换并没有生产出什么，还是一只棒球手套和一个篮球，不管新主人是谁。”

是的，交换是没有制造出什么新物质。但究竟什么是制造（manufacture）呢？我们立刻会想到工厂、投入的原材料、工人们的汗水和辛劳、最终产品的包装。我们只想到了生产的技术性因素——仅仅看“常规”。我们还忽略了另外一点，就是棒球手套和篮球的制造商试图在技术上把这些材料重新配置，做成更有价值的组合。他们试图增加价值，这才是经济因素，这也是厂商制造它们的根本原因。这只需要突破常规想一想。

用篮球换手套没有制造出什么新东西——这并不需要另外的高难技术——但确实制造出了一种双方（杰克和吉姆）都认为更有价值的新模式，这就是他们开展贸易的原因。它增加了双方的价值和财富。不妨把交换看成是另一种生产方式，杰克把篮球作为“投入”，得到棒球手套作为“产出”；吉姆则把手套作为“投入”，把篮球作为“产出”。

每个人都用一种稀缺而有价值的东西换取另一种更有价值的东西。每个人都发

任何选择都有代价，即机会成本。

生了成本。实际上，任何选择或行为都伴随着代价，一个被舍弃的机会。按照经济学的思维方式，获得某物的成本就是获得它必须付出的代价的价值。为了强调，我们称之为机会成本。杰克认为篮球有价值，但他自愿用篮球作为代价换取了他认为更有价值的手套。吉姆认为手套有价值，但他用手套作为代价换取了他认为更有价值的篮球。每个人都认为收益大于成本，他们都享有净收益——财富的增加。

这种额外的收益是从哪儿来的？如果杰克在交易之后享有更多财富，看起来这额外的收益一定来自吉姆。但要知道，吉姆也享有更多的财富。这不可能是从杰克那里拿走的。正相反，自由贸易是一个机会，能同时为交易双方创造更多的财富。每个人在交换中合作，就能找到一个增加自己财富的方式。

这一生产性过程（交换）的结果是双方的产出的价值都比投入的价值大，这项生产性的活动不需要别的什么了。交换扩大了真正的财富。如果双方想得到更多他们想要的东西，这是一个高效的方式。

2.4 值不值？效率与价值

经济学家常把效率挂在嘴边。现在我们来回答这个问题：一辆车每加仑油能跑25英里，另一辆车每加仑油能跑75英里，哪辆车效率高？初看起来，好像跑得多的必然意味着高效率。在某种技术性意义上没错。同样是1加仑汽油的“投入”，“燃油效率”高的车能跑的里程就多，即有更大的“产出”。而那些数字，即所谓的“客观数据”，在某种程度上是对潜在购车者的一条重要信息。但是决策者肯定会问另一个问题：“值不值？”毕竟燃油效率越高，车的成本也越高。在作决策的时候，人们总是倾向于权衡所有期望的额外收益与额外成本。

要买每加仑汽油能跑较多里程的车，就会有额外的成本，这对于购车者而言也是一条重要信息。假设每加仑汽油能跑75英里的车要卖8万美元，而每加仑汽油只能跑25英里的车卖2万美元，多数潜在买主也许会感到前者虽然单位里程节油，但不值这个价。对他们来说，买这种车的额外成本超过了节约燃料带来的额外收益。“技术效率”的概念只关注客观数据（比如每加仑汽油能跑多少英里），并没有考虑决策者赋予投入和产出的价值。经济学家的效率概念——为了强调，他们称之为经济效率——从决策者的角度比较额外收益和额外成本。如果决策者判定期望的额外收益超过了期望的额外成本，就称这个决策或行动计划是经济上有效率的。

若一个计划或者项目的额外收益高于额外成本，那么就被称为是有经济效率的。

简单地说，“值不值”这种问题问的就是经济效率。我们对此的回答可能因人而异。办公室里，一个员工开悍马车来上班，第二个坐公共汽车上班，第三个骑自行车上班。每个人都对额外的成本和额外的收益进行比较，然后选择他们认为最好的交通方式。每个人都在追求一种“有经济效率”的上班方式。他们在办公室里对哪种上班方式最好看法不一致，说到底是因为他们的价值观不一致。

的确如此。对某些问题，经济学家无法给出确定的回答。比如，问“哪一个更

有效率，护理学士学位还是哲学博士学位？手机还是固定电话？砍光树林还是有选择地砍伐？”事实上，问题要是都这么提，就没意义了。一切都取决于实际情况。

我们的价值观决定了我们对效率问题的看法。社会上对于某个特定项目的相对效率的争议，往往是对某种东西是相对有价值还是相对没价值的争议。了解这一点本身并不能解决任何争端，但是如果连争的是什么都不知道，那么解决争端肯定就会更加困难。

问题不在于“到底哪一个效率更高”，而是“谁有权做出某个特定的决策”。钻出睡袋然后爬山，这对于一个并不想寻求挑战、白天能偷懒就偷懒、只是盼着晚上钻回睡袋的人来说，无疑是极端的无效率。登山爱好者肯定会极力反对这种看法，但这并不会引发社会冲突，因为我们都同意，一个人应该有权决定自己度假时露宿山顶更有价值，还是睡在在床上更有价值。只有当我们对“谁拥有哪些权利”意见不一的时候，才会激烈地辩论某种做法是不是“真”有效率。比如伐尽森林或采光煤矿，或者“在一个自然资源迅速消耗的世界上”，一辆汽车只坐一个人这一普遍现象是不是“不可思议的无效率”。

关于效率的争论实际上是关于价值观和产权的争论。

在游戏规则建立起明晰和有保障的产权的同时，它也暗中决定了用什么样的程序来衡量期望的成本和收益，以达到决策目标。在寒冷的冬日，如果妈妈打开窗户，同时又开暖气，那么只要她对她所使用的资源有无可争议的支配权，她就是在有效率地使用资源；另一方面，如果她是在把别人房间的热气放跑，或者如果是别人在给她交采暖费，她的产权就要受到挑战。这样一来，虽然妈妈按照她的意愿对房间作了如此这般的安排，但事情却不再是看她的这种安排有效率与否，而是看她是否有独一无二的权利来衡量她的行为涉及的投入和产出的价值。

当产权是清晰、稳定而且可交换的时候，稀缺资源会倾向于产生一个能反映其相对稀缺性的货币价格，然后决策者会使用这些价格信息追求（其所认为的）效率——这就是后面几章内容的主题。当有人批评某些价格没有反映特定成本或收益的真正价值因而是“错误”的时候，相当于是在反对决定这些价格的市场过程不合理——这并非对“效率”这个概念本身的批评，而是对现存产权制度安排和其所构成游戏规则的批评。有些反对者虽然激进，但是却能很清楚地意识到这些；但其他批评者对此往往缺乏深入的理解。

2.5　学会权衡：比较生产的机会成本

经济学家可以肯定地说，个体之所以自愿进行交换，是因为他们认为值得。他们认为交换是增加财富的高效率方式。我们来看下面的例子，把这个问题想得深一些。

琼斯住在榆树街，他生产两种啤酒：淡啤酒和黑啤酒。每个季度他能生产 10 加仑优质淡啤酒或 5 加仑优质黑啤酒，或这二者的任意线性组合。图 2–1（左）表示的是琼斯的生产可能性边界。生产可能性边界表示琼斯在一定的资源和能力条件下所能生产的淡啤酒和黑啤酒的最大组合。

布朗住在橡树街，她也生产淡啤酒和黑啤酒。按照她的技术和资源，每个季度

生产可能性边界。

只能生产 3 加仑优质淡啤酒或 4 加仑优质黑啤酒，或这二者的任意线性组合。我们在图 2–1（右）画出了在布朗的资源和能力下她的生产可能性边界。最后，假定琼斯的淡啤酒的口感和布朗的淡啤酒一样好，黑啤酒也一样。

更多当然更好，但是代价是什么呢？

初看上去，琼斯酿酒的效率较高，无论是酿淡啤酒还是黑啤酒。毕竟，哪种酒他生产的都比布朗多。但是生产能力本身并不能衡量效率。我们必须比较代价和收获，因为两种啤酒都不是免费品。换句话说，我们必须看生产淡啤酒和黑啤酒的机会成本，并对琼斯和布朗的机会成本加以比较。

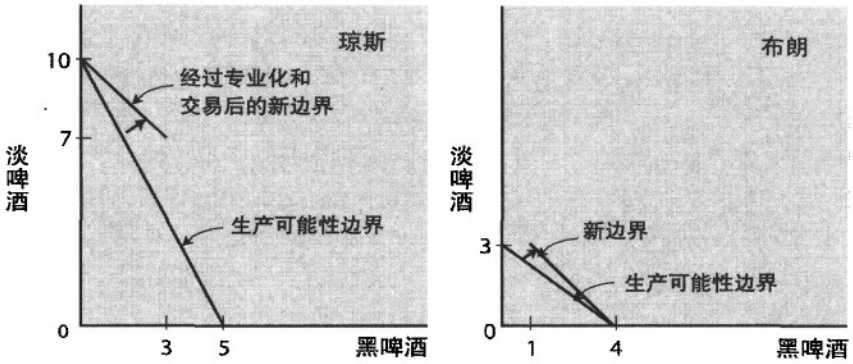


图 2–1 简单的生产可能性边界

注：这两幅图画的是琼斯和布朗的生产可能性边界。如果琼斯专门生产淡啤酒（10 加仑），而布朗专门生产黑啤酒（4 加仑），然后琼斯以 3 加仑淡啤酒向布朗交换 3 加仑黑啤酒，双方就可以享有超过原先各自生产可能性边界的产品组合。

比较优势：和他人相比，有能力以较低的成本生产某种东西。

那么，琼斯的生产成本是多少？假设琼斯决定只生产淡啤酒。他可以生产 10 加仑，但他要以生产 5 加仑黑啤酒的机会为代价。这就是他酿制 10 加仑淡啤酒的成本。他为了生产 1 加仑淡啤酒，就要以生产 1/2 加仑黑啤酒的机会为代价。（反过来，假设琼斯只生产黑啤酒。他可以生产 5 加仑，但他要以生产 10 加仑淡啤酒的机会为代价。为了生产 1 加仑黑啤酒，他放弃了生产 2 加仑淡啤酒的机会。）如果布朗只生产黑啤酒，她可以生产 4 加仑，但是要以生产 3 加仑淡啤酒的机会为代价。为了生产 1 加仑的黑啤酒，布朗要以 3/4 加仑淡啤酒为代价。（类似地，布朗生产 1 加仑淡啤酒的代价是 4/3 加仑黑啤酒。）

我们把这些信息列在表 2–1 中：

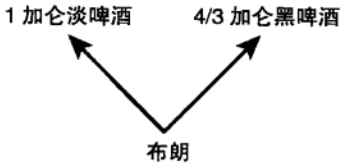
酿酒商	黑啤酒（加仑）	淡啤酒（加仑）	黑啤酒的机会成本	淡啤酒的机会成本
琼斯	5	10	2 加仑淡啤酒	1/2 加仑黑啤酒
布朗	4	3	3/4 加仑淡啤酒	4/3 加仑黑啤酒

表 2–1

现在我们要问一个重要的问题：谁生产淡啤酒的机会成本相对较低？答案就在上表里，是琼斯。他的代价是 1/2 加仑黑啤酒，而布朗为了酿 1 加仑淡啤酒需要放弃4/3 加仑的黑啤酒。和布朗相比，琼斯是机会成本较低的淡啤酒生产商。按照经济学的思维方式，琼斯在淡啤酒生产上有“比较优势”。和布朗相比，他生产淡啤酒的效率更高。



我们得出了琼斯是效率较高的淡啤酒生产商的结论，这可能不会使你感到惊奇。但是，和琼斯相比，布朗是效率更高的黑啤酒生产商！注意，布朗生产 1 加仑的黑啤酒的成本是 3/4 加仑淡啤酒，而琼斯要用整整 2 加仑淡啤酒才能生产 1 加仑黑啤酒。和琼斯相比，布朗是机会成本较低的黑啤酒生产商。酿制黑啤酒是布朗的比较优势。



把选择想象成站在岔路口。

我们可以想象他们各自会作何选择，就好像他们在岔路口一样。走了这条路，就不能走另一条路。琼斯可以选择生产淡啤酒，也可以选择生产黑啤酒。他生产 1 加仑黑啤酒（选了这条路）意味着以第二种机会——生产 2 加仑淡啤酒（放弃的那条路）为代价。布朗也面临类似的选择，但是她的成本就不一样了。对她来说，生产 1 加仑黑啤酒的成本只有 3/4 加仑淡啤酒。这就是机会成本的含义。

2.6　从专业化和交换中获益

只需稍作分析，我们就能知道琼斯肯定是成本较低的淡啤酒生产商，布朗是成本较低的黑啤酒生产商。如果他们都专门从事各自擅长的生产（因而也是相对高效率的生产），并彼此开展贸易的话，会出现什么情况呢？比如，假设琼斯在城里的家庭啤酒作坊供应商那儿遇见了布朗，并交流了酿酒经验。一番商谈之后，他们达成了如下协议：琼斯只生产淡啤酒，布朗只生产黑啤酒，然后进行一对一的交换。琼斯将用 3 加仑的淡啤酒向布朗换取 3 加仑的黑啤酒。

3 个月过去后，琼斯把 10 加仑淡啤酒装了瓶，布朗也把 4 加仑黑啤酒装了瓶。双方都专门从事有比较优势的生产。注意，在图 2–1 中，原先他们各自受到生产可能性边界的约束。但是，当他们完成 3 加仑淡啤酒对 3 加仑黑啤酒的贸易后，双方享有的啤酒组合都超出了原先的边界。琼斯得到了更多他想要的东西，他的财富增加了，现在他有 7 加仑淡啤酒和 3 加仑黑啤酒，原先他自己做不到这一点。布朗的财富也增加了，她现在有 3 加仑淡啤酒和 1 加仑黑啤酒，原先她自己也做不到这一点。

专业化和交换扩大了人们的生产可能性。

2.7　为什么要专业化？

专业化是“追求比较优势”的另一种说法。现在我们要理解专业化的动机。人们追求专业化是因为这样做能增加他们的财富。专业化使得生产者能通过贸易获得

专业化：追求比较优势。

比较优势法则。

那些若他们自己生产要花费更多的产品，从而扩大其生产可能性，市场经济的规则允许人们用这种方式交换他们的私有产权。这对经济学的思维方式至关重要，经济学家把这叫做“比较优势法则”。比较优势解释了专业化的动机，也解释了由此带来的经济增长。这也说明了人们为什么不愿做“三脚猫”，而要从事高度专业化的职业，比如会计、护士、演员、飞行员、木匠、牙医、码头工人、教师、水管工甚至职业杀手。通过从事他们自认为有比较优势的专业活动，人们期待享有更多财富（更多他们觉得有价值的东西）。如果你自问：“我学什么专业好呢？毕业以后会有什么样的机会呢?”你就已经问了一个关于你自己的比较优势的问题。

2.8 从人际贸易到国际贸易，再到人际贸易

在我们的故事里，很明显，琼斯和布朗都从专业化和交换中获益了。尽管他们都没听说过“比较优势法则”是什么，他们却急于遵循这一法则。英国经济学家大卫·李嘉图是亚当·斯密的继承者，在他 1817 年的著作《政治经济学及税收原理》当中，他首次明确表述了比较优势法则，并用它来解释国际贸易中的一些问题。事实上，我们已经看到这个法则可以应用于普遍的专业化和交换。比如如果我们愿意，我们可以说琼斯家“出口”淡啤酒，并“进口”黑啤酒，两者的交换比率（exchange rate）是一比一。相应地，布朗家以同样的比率出口黑啤酒，进口淡啤酒。我们可以往前再走一步。我们立刻注意到，双方最终都是以出口的东西支付进口的东西。

即使是辩论，也要服从收益递减法则，如果我们要继续沿着这个思路往下想，可能就要“过犹不及”了。前面说到，琼斯住在榆树街，布朗住在橡树街。如果我们说，“橡树街从榆树街进口了淡啤酒，榆树街从橡树街进口了黑啤酒”，这种说法是越说越明白还是越说越糊涂？再换种说法，“榆树街和橡树街开展贸易”，又如何呢？这和说琼斯和布朗开展贸易是一回事。严格地说，街道之间不做贸易，邻近的地区之间也不做贸易。只有个体之间做贸易，并从中获益。

如果琼斯住在堪萨斯州，而布朗住在宾夕法尼亚州，他们俩坐在家里，上网聊起家庭酿酒作坊的事，然后做了同样的交易，又怎样呢？也许我们会说“堪萨斯州从宾夕法尼亚州进口黑啤酒”，或其他类似说法，这种说法是越说越明白还是越说越糊涂？这和说琼斯和布朗开展贸易还是一回事。和街道、邻近地区一样，州和州之间也不做贸易，而是人与人之间跨越市、县和州的边界做贸易。

那么，我们说美国和芬兰、德国、加拿大或是亚洲开展贸易是什么意思呢？这是说，美国公民和另一个国家的公民开展贸易。芬兰不生产诺基亚手机，也不出口，而是芬兰人生产，芬兰人出口。其实，说街际贸易、市际贸易、县际贸易、州际贸易、国际贸易也没什么错（也许，有一天甚至会说星际贸易，尽管作者对其可能性持怀疑态度）。经济学家经常被召集起来讨论复杂的国际贸易问题，这种讨论也有不同的复杂程度。说美国和芬兰开展贸易只是为了表述方便，我们心中则要时刻谨记，

只有个体进行选择！

这种说法只不过是一个简略表述，后面隐含着为数众多的人之间的数量庞大的交易。其中很多人跨越了不同的地区和政治边界，以大型机构的名义进行交换。

2.9　交易成本

已经够复杂的了，是不是？我们在后面的章节还有很多机会来讨论国际贸易政策。我们的基本思想不会动摇。自愿的贸易是互惠互利的；否则，贸易就不会发生。在一个私有产权体系中，人们有强烈的动机进行专业化，因为比较优势能产生个人财富。游戏规则鼓励这些活动。

我们的故事讨论并比较了生产的机会成本。但寻找贸易伙伴有没有成本呢？刚才我们故意假设这个成本很低，琼斯和布朗住在同一个街区。如果琼斯和布朗住在一个国家的不同地区，发现一个交易机会就没那么容易了。地理阻隔可能会阻碍交易；同样，不知道现有的贸易机会也会阻碍交易。我们把这些叫做交易成本。交易成本是指在相关各方之间安排合同或契约，或者广义上说安排交易的成本。

和其他类型的成本一样，交易成本是对额外财富的生产真实而重要的阻碍。在琼斯和布朗这个例子中，如果他们一个住在堪萨斯州，一个住在宾夕法尼亚州，那么，网上的讨论就能有效地降低交易成本。没有网络，他们就发现不了潜在的交易机会。

2.10　降低交易成本的激励：中间人

假设你手上有 10 股谷歌股票要卖掉。你可以找找朋友，向他们推销，也可以在报纸上做广告。但如果你使用中间人（在这个例子中是股票经纪人），甚至在付了佣金之后，你仍然可能卖一个更好的价钱。毫无疑问，如果你的广告做的时间足够长、范围足够大，你也能找到一个买主，愿意出股票经纪人为你提供的价格。但是，你自己找买主的成本低于经纪人佣金的可能性微乎其微。此外，新技术普及后，出现了网络股票经纪人，他们正是通过大幅压低佣金来和传统的股票经纪人竞争的。

对很多自以为节约的人来说，“批发”是一项受欢迎的消遣。也可能真的是吧。如果他们以寻找便宜货为乐趣（很多人确实是这样），他们就能从其中得到收益。那是他们的选择。自由的市场允许这些购买策略的存在。但对于大多数人而言，零售商能给我们提供有用的信息，是一个重要的、低成本的信息来源。供应商和中间人之间的市场竞争促使他们寻找向潜在消费者传达信息的渠道，同时降低交易成本。零售商的货架告诉我们有哪些商品可供选择，通常从其他任何途径都难以得到这一信息。

中间人扩大了可供我们选择的机会的范围。

同样的道理也可以应用于职业介绍所。人们经常对私人职业介绍所收取的介绍费感到愤怒。除非他们预期职业介绍所提供的信息比介绍费更有价值，否则他们估计也不会去职业介绍所。但他们还是去了。一旦他们和用人单位建立联系，职业介绍所好像就没什么用了，当然，介绍费也就显得像是一种不正当的强迫征税。

我们习惯于把实际情况和虽然更好但并不存在的情况相比较，对中间人的不良评价很大程度上是由此造成的。我们所作的交换有时对我们不大有利，当然，要是我们什么都知道，我们就能作更有利的交换。因此，我们的结论是，中间人利用了我们的无知。但为什么要这么看呢？用同样的论证，你可以说医生利用了你的病，他们不应该收钱，因为如果你一直不生病，他们就一分钱也挣不到。这没错，但和我们的问题无关。我们既不可能一直不生病，也不可能什么都知道。医生和中间人都是真正的财富生产者，因为他们给我们创造了更多令人满意的选择机会。

2.11 中间人创造信息

一个将作为本书反复讨论的话题是：在自由市场的进程中，供求创造了价格，而价格作为一种“信息”，可以让人们评估不同商品和服务的稀缺程度、更好地协调人们的生产和消费计划。这有一个极重要但又极不为人重视的优点，就是市场参与者可以从中获取高质量、低成本的信息。中间人是这一过程中的重要角色，这个过程反映了他们的比较优势。

某些市场是“有组织的”，例如股票市场和商品市场，意思是说在一个广大的地域中，许多潜在的买方和卖方的报价被集合在一起，为某类相当单一的物品创造出单一的价格。另一些市场，例如给单身男女幽会的酒吧，即便是最没有经验的眼睛也能看出是缺乏组织的：对每一笔交易来说，待交换的商品和交换的条件都得经过协商，因此交易成本非常高。相对而言，二手家具市场是没有组织的：因为买方和卖方没有广泛接触，所以交易的价格会有很大的变动。日用杂货的零售市场，与之相反，是最有组织的市场之一。所以，对某一个地区来说，牛肉的价格变动要远远小于二手家具的价格变动。

有时候，人们会说股票市场和商品市场比杂货市场和二手家具市场更接近“完美”。这种差异描述是一种误导，因为这个说法的言外之意就是杂货市场和二手家具市场应该被改变（完美比不完美好）。然而，只有在改善市场能降低交易成本，并且改善市场的收益超过改善市场的成本时，这种说法才有意义。可是我们不知道用什么方式才能改善一个特定的市场，有时交易成本太高，都不值得去改善市场了，事情往往就是这个样子。此外，某些政府为“改善”市场所做的努力看起来似乎是为了某些人的特殊利益。在第 9 章里我们还会举一些例子。

每一个价格都是一条具有潜在价值的信息，人们可以用它来判断有没有适合的机会。这样的价格越多，价格的表述就越清晰、越准确，知道的人就越多，可供人们选择的机会也就越多。总之，人们的财富就越多。难道这不正是我们对财富增长的阐释吗？人们有更多机会可以选择，更能做自己想做的事。

中间人是组织市场的专家，因而也是创造有价值信息的专家。他们之所以能从事这样的专业活动，大概是因为他们认为自己在信息生产方面具有比较优势。想想 eBay 那个拍卖网站。开发 eBay 的人发现了一种方式，可以帮那些使用其服务的人们

降低交易成本，并提供有价值的信息。简而言之，中间人可以减少交换过程中的障碍，从而为他人进一步提供专业化和交换的机会，无论他们是否能充分意识到这一点。感谢零售商——中间人，一位西雅图的会计找到了为她的家人提供牛奶的另一种方式。说到底，她有自由自己养牛、挤奶，但她不选择这么做，而是发挥她自己的比较优势，并用她的一小部分收入换取零售商的服务。她不用学着如何自己养奶牛，也不用开车到威斯康星州的奶牛场去买牛奶。当地的零售商安排了背后的一切交易，卸掉了会计师的负担，那些养牛的农民也不必再费心给数万加仑牛奶找买主了。

中间人的比较优势能降低我们的交易成本。

从商店买牛奶是自己生产牛奶的另一种方式。

2.12　市场作为发现过程

这正是市场体制的动机。没有市场交换过程，经济学家几乎不可能知道某个人的比较优势是什么。事实上，经济学家对于良好的市场运行无关紧要！市场中的个体从事他们自己认为有比较优势的行业，人们根据行为衡量自己相应的成本和收益，经济学家则试图解释指导人们进行选择的逻辑和原则。我们的图表是为了帮助大家理解人们在现实世界中使用的逻辑。在非市场经济体制中，产权不归个体所有，也不能交易，而是归“全社会”所有。一个中央经济计划者为了改善全社会而生产、派送产品和服务，他也得画图表，也得做所有这些令人头大的计算，来协调数以百万计的人和他们各自的计划和目标，那么，他能从哪里得到所有必要的信息，让自己算得又快又好呢？

在现实世界中，人们只需要在所有事情当中选择对他们最具吸引力的事情，就能发挥他们的比较优势。小威廉姆斯尝试去演戏，但是转投网球；R. L. 斯坦写小孩看的恐怖故事而不是写美国史教材；杰伊·莱诺主持电视节目《今夜秀》而不是管理哈雷—戴维森摩托车公司；奥普拉有能力成为内华达州的合法妓院的老鸨，但现在仍是一位成功的脱口秀主持人。美国进口亚洲生产的衬衫，亚洲购进美国生产的谷物，这一切都是因为他们相信这是获得他们想要的东西的最佳方式。比较优势以及因之产生的效率，不是在黑板上被发现的，而是通过产权在现实市场中的交换里被发现的。

比较优势是在市场中被发现的。

在大多数这类决策中，相对价格提供了基本的信息。对于我们能从事的不同任务，我们要考虑我们的能力和能获得的报酬，我们选择某个工作，是我们认为它能最大程度地推进我们感兴趣的事业。比如，学生们想知道他们的政治学学位、护理学学位和哲学学位将来会有怎样的职业生涯和发展机遇，也想知道它们有哪些局限性。这些想法都不意味着他们单单看重价格，或者说他们学某个专业“只是为了钱”，人们的行为方式不会这么荒谬、这么令人无法忍受；而是说在其他因素等同的前提下，相对价格会影响人们的决策。美国的服装店发现亚洲货比国内生产的同样质量的衬衫便宜。亚洲农民选择不种麦子，是因为他们知道，只要他们种的麦子不能比市场上的美国麦子卖得贵，那么，再怎么种也挣不到令人满意的生活。简言之，他们的行为准则是，为达到一个确定的目标，最廉价的方式就是最有效率的方式。这样，他们不断互相合作和互相调节的过程就构成了经济。

延伸阅读 经济增长：专业化、交换和法治

无论你相信与否，纵观人类历史，除了极少数享有特权的人以外，贫穷几乎一直是人类社会的规律，而不是例外。所以，经济学的一大问题就是什么东西使一些人富了起来，而不是问什么东西让人们一直很穷。为什么在差不多300年前，位于亚欧大陆西北角的几个国家突然开始了我们现在所谓的经济增长的进程？为什么会出现经济增长？为什么在欧洲先发生？为什么很长一段时间之后，在欧洲以外只在那些建立在欧洲遗产上的国家发生？

寻求经济增长的解释

到底发生了什么？亚当·斯密考察了18世纪末的情况，并在《国富论》第一章中总结道：

> 在一个政治修明的社会里，造成普及到最下层人民的那种普遍富裕情况的，是各行各业的产量由于分工而大增。

换句话说，财富来自分工引起的产量大幅增加。经济增长是商业社会发展的结果，在商业社会中，每个人都从事专业化活动，并靠交换生活。

19世纪研究经济增长的最杰出学者用的是另一套术语，但得出的结论差不多。卡尔·马克思把18和19世纪发生在某些国家的巨大产出增长归因于商品生产体系的发展。马克思用“商品”一词指称那些资本家为了营利而不是为了消费而生产的产品。当然在分工全面延伸到社会的各个层面之后，事情的确是这样。斯密所谓的商业社会在马克思那儿叫做资本主义社会。如果你认为马克思对这样的社会不会说什么好话，那么请看他和弗里德里希·恩格斯合写的《共产党宣言》：

> 资产阶级在它的不到一百年的阶级统治中所创造的生产力，比过去一切世代创造的全部生产力还要多，还要大。自然力的征服，机器的采用，化学在工业和农业中的应用，轮船的行驶，铁路的通行，电报的使用，整个大陆的开垦，河川的通航，仿佛用法术从地下呼唤出来的大量人口——过去哪一个世纪能够料想到在社会劳动里蕴藏有这样的生产力呢？

马克思认为，他看到了一个以资本私有和为营利而生产为特征社会的深刻缺陷，这个缺陷最终将摧毁这个社会，但是他并不怀疑这个社会生产财富的能力。在《共产党宣言》出版一个半世纪之后，资本主义社会或商业社会的物质成就，已经使马克思和恩格斯在1848年观察到的成就相形见绌了。

鼓励专业化和交换的规则的演进

但是，不能说这些国家只是通过专业化就富起来了，事情并没有这么简单。如果专业化真的是解决贫困问题的方法，你肯定会问：如果世界上每个国家都采用劳动分工，这样不就都能富起来了吗？答案是，抽象的“国家”本身若想“采用”诸如商业社会这么复杂的体系，并不是其想采用就能真正达成的；甚至对个人来说也是如此。亚当·斯密在《国富论》第二章中简洁地阐明了他的观点：

> 引出上述许多利益的分工，原不是人类智慧的结果，尽管人类智慧预见到分工会产生普遍富裕并想利用它来实现普遍富裕。

分工的发展是缓慢的、渐进的，没有人设计这个历史演进的过程，甚至没有人想过要设计它。

独立的个体希望从专业化中获得好处，所以他们用各自的方式进行专业化的活动。他们的决策使他人的决策变得更容易。同时，人们逐步完善社会制度，使交换变得更加容易，交易成本逐步降低，人们也从中获得了更多利益。

货币就是这些制度之一，而且是特别重要的制度，我们在后面会讲到。但是尽管重要，货币制度其实并不是被谁发明的。和劳动分工的发展一样，货币体系也是在个体推进他们自己感兴趣的事业，以及与他人的合作过程当中逐渐形成的。亚当·斯密的老师之一，亚当·弗格森在他 1767 年出版的著作《文明社会史论》当中的观察是正确的："国家现行的体制往往源于偶然的发现，这当然是人类行为的结果，但并非任何人类设计的执行"；人类社会常常经历"最伟大的变革，而这些变革的本意往往并非求变"；甚至政府官员也"并不总是知道，他们的计划会把国家引向何方"。

这不是说预见不重要，更不是说政府无法为经济体系的成功发展做出什么贡献。亚当·斯密肯定不相信这些。他坚持认为，只有"在一个政治修明的社会里"，才有广泛专业化的发展、产量的增加以及"普遍富裕"。政府必须维系一定的条件，让商业社会得以发展。斯密在 1755 年的一份手稿中指出（这份手稿成为后来《国富论》的基础）："从最卑下的野蛮行为演变到最高级的富裕状态，并不需要什么特别的条件，只要和平、税赋较轻、政府有相当的公义即可；其余的事都由事物的自然过程产生。"

这样，我们就又回到了第 1 章介绍的重要概念——游戏规则，以及它在经济学中最重要的特征——明确界定并得到充分保护的产权。如果没有对产权的合理保障，人们就不会为将来投资，也不会制订什么有用的计划或是创立某种昂贵的事业。这意味着在实践当中，政府至少必须保护社会成员免遭他人盗窃和抢劫，维持一个相对公允和可预测的司法系统以解决人与人之间的争端，并保证政府不会掠夺公民财产或独断专行。我们当中的许多人在以"法治"为特征的社会里生活了一辈子，因而常常不知道能达到这些标准要求的政府其实很少。

合理保障的产权及其重要推论——产权交换的自由，是商业社会成功发展的必要条件。在这样的社会里，人们可以有效地合作，创造并利用各种资源以满足彼此的需要，如此经济才会增长。如果没有这样的条件，贫困就不可避免，除了也许有极少数人可以通过榨取大多数人的劳动享受丰裕的生活。

其他因素也有影响。当一个民族努力改变他们的生存状况时，气候是一个重要的促进或阻碍因素；自然资源也是一个影响因素，即使不像有些人想象的有那么大的影响；战争是一个极其重要的因素，会使卷入战争的国家的财富遭受巨大损失，同时会使一部分人屈服于另一部分人的独裁和剥削。如果我们在看过历史之后问现在应该做些什么，那么有一件事至少是明确的，就是政府必须建立法治社会，使其治下的人们有望得到他们的投资和努力的收益（当然也要付出代价）。没有法治，商业社会无法成功发展。

简短回顾



商品交换主要是所有权的交换，或产权的交换。产权是“游戏规则”的一个重要部分，用来规定谁拥有什么以及财产应该如何使用。如果一个社会体系有明晰的产权，且对产权交换约束较少，那么这个社会就能产生价格机制，以帮助那些追逐自己比较优势的人们发现他们的优势到底在什么地方。市场过程能告诉人们他们的机会在哪里，这样人们就能利用这些机会发现有效率的方式来创造净收益。

好品就是多多益善的东西，相反地，坏品是越少越好的东西。稀缺品必须以某种好品或选择者认为有价值的别的什么东西为代价才能得到。而免费品，则是可以不通过任何代价就得到的好品。所以稀缺品只有通过选择、挑拣和某种权衡取舍才能得到；免费品则不是选择的对象。经济学是关于选择的理论，关注的是稀缺品的生产和交换。我们如果生活在没有稀缺性的世界里，也就无所谓经济学问题了。

按照经济学的思维方式，机会成本一词常被用来强调一项行为的成本是人们赋予次优机会的价值，人们在选择这一行为时，以次优机会为代价。

在最宽泛的意义上，财富指人们认为有价值的任何东西。人们自愿交换产权，是因为他们感到这是创造个人财富有效率的方式。自愿的交换，总是包含以价值较低的东西（投入）为代价换取价值较高的东西（产出）。从来不存在等值的交换。和制造业或农业一样，交换也是创造财富的过程。事实上，交换是生产的另一种方式。

经济效率取决于对价值的评估。尽管物质和技术方面的事实可以直接决定效率，可是它们并不能确定相对于其他生产过程的相对效率。对于一项计划或活动，决策者总会问自己，是否值得为之付出一定的成本，这和问这项活动是不是有经济效率是一个意思，只不过方式不同罢了，因为经济效率的概念就是权衡期望的额外成本和期望的额外收益。

从根本上说，对某个过程或安排是否有效率的争议，就是对不同人的评价应赋予多大权重的争议；因此经常也是对游戏规则的争议，对谁应该对什么资源拥有什么权利的争议。

机会成本决定比较优势。人们从事专业化活动是为了交换，进而增加财富。他们专门从事自认为有比较优势的活动。有些产品和服务，他们认为自己生产的成本太高，所以他们自己不生产，而是通过交换获得。生产可能性边界描绘了这个过程中财富的增长。无论人们从事的是地区贸易还是国际贸易，“比较优势法则”都有效。

信息本身是稀缺品，这导致了交易成本的增加，很多经济活动都可以理解成对信息稀缺的一种回应。交易成本是安排合同、契约和贸易的成本。生产信息的成本对每个人来说都不一样。如果可以发展出一个具有适当激励机制的系统——特别是市场过程——人们就可以专

门从事他们具有比较优势的信息的生产了。

备受诋毁的“中间人”在很大程度上是信息生产的专家，他们能降低交易成本。这是中间人的比较优势。就像街角杂货商能在潜在买主和潜在卖主之间牵线搭桥一样，eBay 或是亚马逊网上书店也这样做。中间人认为，他们的比较优势在于能提供某种信息进而降低交易成本，能协调跨地区的市场交换，并能把地方性市场整合到更大的经济系统中去。

游戏规则决定了我们彼此协作（和竞争）的方式。确认私有产权的法治也允许产权的自由交换，激励人们专门从事他们有比较优势的活动。市场专业化和劳动分工的出现为经济增长创造了条件，也解释了为什么某些国家的财富比另一些国家多。

问题与讨论

1. 塞丽娜·迪皮蒂极其幸运。早上她一醒过来，就在枕头下发现了一盎司金子，这使她很高兴。因为她不需要付出任何代价，所以金子对塞丽娜来说是免费品。后来，她知道了这些金子值 800 美元，只要她想卖，就可以卖掉。如果她选择继续拥有金子，而不是卖掉，那么这些金子对塞丽娜来说还是免费品吗？

2. 假设某加油站在 7 月 4 日打出下面的促销广告："只此一天：中午至下午 3 点免费加油，祝美国生日快乐！"汽油对加油站老板来说是免费品吗？对那些在加油站门口排长队的所有司机来说，汽油是免费品吗？许多人也许会避开"免费"汽油，而在其他地方加油，每加仑要付 4 美元。在你看来，他们放过这个机会是不是很傻？按照经济学的思维方式，他们是不是没做到优化呢？

3. 一个人把杰克暴打了一顿，并且偷走了他的新棒球手套。谁赢了？谁输了？

4. 按照经济学的思维方式，哪一个更有效率？
   (1) 一把是 1956 年的 Fender Stratocaster 吉他，琴身非常光洁，音色美妙；另一把是 2005 年的 El Cheapo 电吉他，虽然新，但是声音像敲洋铁桶。（如果前者卖 12,000 美元，后者卖 175 美元，又有什么差别？）
   (2) 订一张麦迪逊广场花园的音乐会票和在当地酒吧订个座看爵士乐演出。（如果前者的主唱是埃里克·克莱普顿，后者的主唱是你自己的车库乐队，又有什么差别？）
   (3) 在当地水果店里买香蕉和去种植园买香蕉。
   (4) 一辆八缸 SUV 和一辆用太阳能电池驱动的车。

5. 家里经常吃大量速冻"方便"食品是否有效率？在什么情况下，商店里这些价格不菲的食品能提供成本最低的投入，做成一顿晚饭？有人说，这些方便食品比自己做饭需要的原料贵一倍，所以吃方便食品是一种浪费。这个说法有什么可疑的前提？

6. 很多美国人开私家车上班，不坐公交车，也不互相搭伴开一辆车。
   (1) 你怎么知道在高峰期一个人开一辆车是有效率的？
   (2) 坐公共汽车的人也是有效率的。(1) 和 (2) 怎么会同时正确呢？
   (3) 有人说，这么多人都开自己的车上班是缺乏效率的。他实际上作了什么样的论断？

7. 为了显示人口增长会造成世界农业资源枯竭，世界观察组织指出，1988 年美国人消耗的食物多于生产的食物，这是美国有史以来第一次出现这种情况。
   (1) 你觉得所谓"1988 年美国人消耗的食物多于生产的食物"是用什么衡量的？体积？重量？热量？还是货币价值？
   (2) 如果官方贸易统计数据显示美国的食物进口量每年都比出口量多，这是指进口贸易额大于出口贸易额而言。为什么这些数据不能成为证明美国没有能力养活自己的有力证据？

8. 20 世纪 70 年代到 80 年代初的石油"危机"期间，很多人质疑，为什么在汽油短缺的时候还允许像赛车这样"极其浪费汽油"的事存在。很多人按照公众的利益，主张减少这种"明显的浪费"。赛车是严重而明显地浪费汽油吗？请给浪费下一个既明确又正当有理的定义，使得在汽油短缺的时候，赛车被定义为浪费，但其他汽车用汽油不被定义为浪费。

9. 农民在耕种之前先要准备土地，这时他们有多种选择。他们可以在播种之前先把地犁一遍，然后仔细耙一遍；也可以稍微翻一翻；也可以什么都不干就直接下种。深翻土地可以消灭杂草和虫子，而一点都不翻则要求仔细而广泛地使用除草剂和杀虫剂，而且产量会低一些。下列各项分别对深翻土地和不翻土地的相对效率有何影响？
   (1) 柴油涨价。
   (2) 较好的除草剂和杀虫剂。
   (3) 政府对农用化学品对河流、湖泊造成的污染控制得更严。（注意：没翻过的土地更容易导致化学品残留。）
   (4) 一些住在近郊的人是这样看待他们的草坪的：他们看着一大片精心照料的开阔地，心满意足。农民们对他们的土地也持同样的看法。
   (5) 土地涨价。

10. 犹他州的塞维耶河差不多一个世纪以来一直是该州中部农田的灌溉水源。现在有人建议在这一区域建一座 3,000 兆瓦容量的火力发电厂，每年需要从塞维耶河取水 5 万吨。电厂的运行意味着农业用水将减少。
   (1) 塞维耶河的水用来灌溉更有效率还是用来发电更有效率？
   (2) 这个问题你能否通过比较食物的价值和电力的价值来回答？（提示：价值决定于边际贡献。）
   (3) 如果对塞维耶河水拥有产权的农民把产权卖给电力公司，河水是不是得到了最有价值的使用？
   (4) 如果农民把水权卖掉，谁可能会受到负面影响？

11. 你注意过没有，市中心的加油站非常少？面对庞大的交通流量，在市中心开加油站应该会有极好的生意。
   (1) 为什么大城市的市中心很少有加油站？
   (2) 市政府拥有土地的支配权，如果市政府拿一个中心地块开加油站，周围有对汽油的大量需求，这么做对政府来说是否有效率？

12. 航空公司愿意超额订票，因为他们知道订了票的乘客未必都来。有时候，订了票在登机口等待的人数超过了飞机上座位的数量。
   (1) 从航空公司的立场看，超额订票有效率吗？
   (2) 从乘客的立场看，超额订票有效率吗？
   (3) 1976 年，拉尔夫·纳德尔向法庭起诉航空公司“取消了他的预订座位”。原告胜诉之后，联邦政府出台政策，要求航空公司补偿那些已经确认订票但被拒绝登机的乘客。结果是，一旦某个航班发生超额订票，航空公司就开始劝乘客自愿推迟航班。谁在这个新制度中获益了？
   (4) 如果当座位短缺时，乘客可以卖掉他们已经确认的座位，那么，当一个机场停满飞机以至于有航班不能及时降落时，乘客为什么不能卖掉他们在这个机场降落的权利？
   (5) 1976 年以前，航空公司经常拒绝那些有急事出差的人登机，却不拒绝那些不急于抵达目的地的人。这似乎是一种协作的失败。1976 年以前，航空公司拒绝那些最后到达的人，在现行制度下，航空公司拒绝那些自愿推迟出行的人。是什么重要措施大大降低了交易成本，使以前的尴尬境况得以改变？

13. 法德律师是全国最受欢迎的律师。他也是一个能力惊人的打字员，每分钟能打 120 字。如果他能雇到的秘书最快只能打 60 字，他要不要自己打字？你能否论证一下（不必画图），法德打字的效率并不比秘书高一倍，事实上，他打字的效率比秘书低，因此，他应该保留秘书。

14. 高默每 6 个月能生产 200 蒲式耳玉米或 200 蒲式耳草莓。古博每 6 个月只能生产 100 蒲式耳玉米或 50

蒲式耳草莓。

(1) 画出他们各自的生产可能性边界曲线。

(2) 高默生产 1 蒲式耳玉米的机会成本是多少?

(3) 高默生产 1 蒲式耳草莓的机会成本是多少?

(4) 古博生产 1 蒲式耳玉米的机会成本是多少?

(5) 古博生产 1 蒲式耳草莓的机会成本是多少?

(6) 谁具有生产玉米的比较优势?

(7) 谁具有生产草莓的比较优势?

(8) 假定高默和古博都专门生产他们有比较优势的产品并互相交换，请给出对双方都有利的贸易条件。

15. "专业化和国内自由贸易是好事，但是自由的国际贸易完全是洪水猛兽。进口便宜的外国货不能扩大我们本国的生产可能性边界，也不能促进经济增长。相反，廉价的进口货会造成国内的就业机会减少。"仔细评论一下这段话。

16. 学生们常常抱怨校内收购旧教材的书店出价太低。

(1) 既然如此，他们为什么还要把他们的旧书卖给书店?

(2) 我们如何判断书店是提供了一种有效服务还是从学生身上不当牟利?

(3) 为什么校内书店在卖某一种旧书的时候，无论品相好坏，都以同样的价格出售? 卖二手车的人就不这么做。你怎么解释卖二手车的人和校园书店的这种不一致?

17. 假设你发现，如果你在网上购买所有的日用品，不去商店里买，你就能节约一成开销，你会这么做吗? 为什么有些人不愿意利用这个"节约"的机会? 当人们"购物"的时候，他们到底在做什么? 当你在看商家摆出来的商品时，你有多少次在其中发现了你想要的东西?

18. 和正规零售店里的商品相比，你觉得跳蚤市场上类似质地的商品会不会有更大的价格差异? 为什么? 这种价格差异是不是说明某人被骗了，或者某人在不当地利用其他人?

19. 在一个繁忙的候机楼里，一个人走到你面前，拿出一块漂亮的手表给你看。他说这块表值 135 美元，愿意 25 美元卖给你，你买不买? 如果你能得到更多的信息，你是不是就更愿意买呢? 如果你在当地一家著名的珠宝店里买手表，你所"知道"的信息当中有哪些是现在这个情况下不知道的?

20. 为什么一辆新车在第一年中会贬值很多? 难道是因为美国人对汽车有一种非理性的喜新厌旧情感吗?

(1) 哪种二手车更可能在二手车市场上出现：一辆让主人风风光光的车还是第一年就不断返修的车?

(2) 哪种待出售的车更可能会有卖方知道而买方不知道的缺陷：新车还是旧车?

(3) 关于二手车的价格，在卖主和买主都有完全的信息时，买主会怎样出价，卖主会怎样还价? 当买卖双方信息不对称时，买主又会怎样出价，卖主又会怎样还价呢? 把这两种情况联系起来，你能得出什么结论?

(4) 为什么有时候卖旧车的人会为他们卖的车提供保修，而在另外一些时候广告上又说"无保修，一经售出，概不退换"?

第3章
无处不在的替代：需求的概念

3.1 关于“需要”
3.2 边际价值
3.3 日常选择就是边际选择
3.4 需求曲线
3.5 需求法则
3.6 需求和需求量
3.7 需求自身也会变
3.8 任何事物都依赖于其他事物
3.9 通货膨胀导致的错觉
3.10 时间站在我们这一边
3.11 需求的价格弹性
3.12 对弹性的思考
3.13 弹性与总收入
3.14 垂直需求的误区
3.15 所有稀缺品都必须以某种方式分配
3.16 只有钱重要吗？货币成本、其他成本和经济计算


Бранденбург
Потсдам
Ютербог
Цимменсштадт
Ностриц
Центр
Унтер ден Линден
Рейхстаг

到现在为止，我们已经对于权衡进行了不少讨论。我们知道，**大多数物品是稀缺的**，这就是说，只有通过以其他有价值的东西为代价才能获得。在这一章里，我们将考虑稀缺性进一步的含义——**任何事物都有替代品**。没错，任何事物都有。由此才会派生出“明智的选择”——从现有的资源中尽可能多地获取自己想要的东西，以及“优化的过程”——要求比较各种选择期望的额外成本和额外收益。**日常的选择需要权衡**。我们将提出“消费者需求”的概念来解释买方是如何面对权衡的，以及市场上的价格信号是如何鼓励买方进行优化的。

3.1 关于“需要”

刚才我们说到人们会面对“权衡”（trade-offs），人们也常常提到会有切实的“需要”（needs），这两者之间是什么关系？请看下面四句话：

- 一个人平均每天需要喝 8 杯水以维持最佳健康状态。
- 所有公民都应该得到他们需要的医疗服务，无论是否付得起钱。
- 糖尿病人需要胰岛素。
- 你需要读你的经济学教材。

这四句话都谈到了某种需要（necessity）。虽然经济学的思维方式不否认活生生的人们有切实的需要，但是其仍然认为这四句话可能产生严重的误导。我们可以稍微“突破常规”思考一下。

先来看最后一句话：你需要读你的经济学教材。你的教授把这句话写在课程大纲里，她当然认为这是对的。的确，不能跟上课程进度常常是成绩糟糕的原因。如果你的教授有博士学位（英文的“博士”和“医生”都叫 doctor），那么作为学生，你们收到教授的指令就如同病人收到医生的处方一样。但是事情不仅仅是教授认为你为了通过这门课需要做什么，而是学生们实际上将要做什么。学生们面对稀缺性，因而面临一系列的权衡。你有没有注意到有的学生因为书太贵了，甚至连教材都不买？而另一些学生倒是花钱买了书，可是一学期下来连翻都不翻。（他们一定是将花的这笔钱看作是“沉没成本”——这个概念我们在后面几章中会讨论。）还有些学生勇敢地尝试去读经济学教材，可他们还“需要”读微积分教材、哲学教材、物理学教材，这样他们就只能粗略地看，而不是仔细地读那些指定的章节。物理的期中考试近在眼前，抬高了读经济学指定章节的成本。



所有的学生都会面临这样的问题。读经济学教材需要付出代价。随着代价或成本的升高，学生们读的就少了。他们转而寻求替代品。比如，你可能会问一个读过

这一章的同学书上的要点是什么；或者你可能把书放在枕头底下，希望睡觉的时候能吸收一点书里的内容；或者你指望考试的时候撞大运；或者，假如你有足够的勇气，你也可能会在老师答疑的时候请求老师解释书里的内容，向她暗示你已经看过这些内容，只是还没有完全理解。（这些小花招，我们都一清二楚。）这些都是读书的替代品。

上面这些可能会与你的经验产生共鸣，那么第一句话又怎么样呢？一个人平均每天需要喝 8 杯水以维持最佳健康状态。当然，医学权威已经证明了这句话是对的。现在我们讨论的是人们的健康，而不仅仅是学生的分数。不过另一方面的事实同样成立。同样，“普通人”也会愿意少喝水，而代之以喝咖啡、喝啤酒、喝汽水或者吃橘子。这些都不是水，而是水的替代品。（顺便问一句，近来你是否足量摄入了每日所需的蔬菜和水果呢？如果没有，为什么？）那些现在每天喝 8 杯水的人又怎么样呢？比如说，如果水价上涨到 2 美元一杯，他还会每天喝 8 杯水吗？如果涨到 5 美元一杯呢？50 美元一杯呢，还喝不喝？

现在来看第二句和第三句话，显然，这两句更难处理。所有公民都应该得到他们需要的医疗服务，无论是否付得起钱。但是每个人需要多少医疗服务呢？如果一位女士得了严重的阑尾炎，自己又付不起医疗费，可能我们都会同意用纳税人的钱来给她做阑尾切除手术。如果换成一个少年想治粉刺，症状并不严重，我们会同意吗？医生的服务和其他医疗资源是稀缺品。即使我们要求每个医生免费给病人看病，医疗资源仍然是稀缺品。如果每个人有一丁点小病就去咨询医生，那么有多少医生都看不过来。的确，看病的价格越低，人们看病的次数就会越多，而从医生那儿得到的建议可能不过是睡睡觉、多吃水果和蔬菜、放宽心或者耐心等待。人们可以想象得出，降低看病的费用肯定会使其他种类的成本变高，比如排好几个小时的长队或是门诊几分钟就被打发走等等，因为医生的服务是稀缺品。

糖尿病人需要胰岛素。没错。没有胰岛素的话，至少非常难受，还有可能会死。对于一个糖尿病患者来说，他当然可以用别的东西去替代每天的 8 杯水，也可以用和同学讨论来替代自己读书，但是他肯定没有东西可以替代胰岛素，对不对？结论别下得太快。一般地说，他可以用健康的食谱和适度的锻炼来替代。“整体护理”和“有机草药”越来越受到人们的欢迎。（即使这些不像胰岛素那么有效，人们确实已经用它们来替代胰岛素治疗，不像那个完全不读书，只想着考试撞大运的学生。）因为胰岛素对大多数糖尿病人来说也是稀缺品，使用胰岛素也需要权衡，或者以他们认为有价值的其他东西为代价交换。

稀缺品只有以其他东西为代价才能得到。

3.2 边际价值

水和钻石相比，哪一个更有价值？很多人在回答这个问题时都不假思索地说：“水。”但是，接下来的问题稍有一点变化：一杯水和一杯钻石相比，哪一个更有价

值？这时，人们就开始犹豫了。如果他们嘴上还是回答“水”，我们就会问，如果一杯水和一杯钻石放在面前让他挑，他会拿哪一个。行为上每次都会挑钻石。

在面临选择的时候，人们都会毫不犹豫地拿走钻石而不是水，那他们又怎么会说水比钻石更有价值呢？因为他们会说，水对于生命是必要的，而钻石不是必要的。对，如果他们在沙漠中心快要渴死了，水当然比钻石更有价值。这个回答混淆了不同的语境中不同的权衡，我们的选择是在特定的背景下做出的。我们的选择依赖于我们面临的境况。

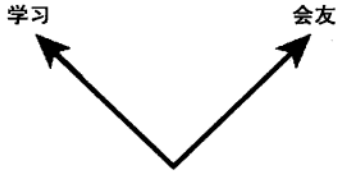
如果你要拍死一只蚊子以免感染上黄热病，一张旧报纸肯定要比莎士比亚全集更有价值。如果玉米皮塞住了你的牙，你难受得要命，一根牙签肯定比一台计算机更有价值。在特定情况下，任何东西都可能比其他东西更有价值，因为和我们的选择一样，价值也依赖于境况。

经济学家用他们自己的方式来说同样的事情。要紧的价值是边际价值。经济分析本质上就是边际分析。很多经济学家甚至用边际主义这个词来指代我们所谓的“经济学的思维方式”。边际（margin）意味着“在边上”（这一页的“边际”就是页边）。边际收益或边际成本就是额外的收益或成本。经济学理论就是边际分析，因为理论假设了人们的决策是通过比较期望的额外收益和额外成本做出的，收益和成本都是站在决策者所处的边界上来衡量的。在经济决策当中，除了边际收益和边际成本，其他的都不重要。

我期望获得什么收益？我预期要付出什么代价？

3.3　日常选择就是边际选择

这也太抽象了吧！那好，假设一个好朋友晚上 9 点给你打电话，那时你正在玩命准备第二天的物理考试。（你已经放弃了经济学课指定的必读材料。）你的朋友想过来待一会儿，你说你还得学习呢。你的朋友再三恳求，你说不行。你的朋友很伤心，问：“难道物理比我还重要吗？”这时，如果你掌握了经济学的思维方式，你就可以毫不犹豫地说：“仅仅在边际的意义上，是这样。”



下面两个小时我该怎么过？

如果还是止不住这种怨诉，那就告诉你的朋友，让他下学期修一门经济学课，然后接着看你的书。在这种情况下，不是你朋友和物理孰重孰轻的问题；而是在这个边际上（特定的晚上），花额外的两个小时和你朋友一起过还是看物理书相比，哪个更值得的问题。

你的朋友犯了一个常见的错误：用“非此即彼”的方式想问题。要么是“我”，要么是“物理”。当你的朋友在你考试前一天晚上给你打电话时，你的选择不是“非朋友即考试”。事实上，当我们被要求做出选择的时候，也很少面临这种非此即彼的选择。通常，当我们被要求做出选择时，我们会发现，从我们的境况出发，情况往

往是此多彼少或者此少彼多。经济学的思维方式拒绝用非此即彼的方式想问题，而是注意边际收益和边际成本。对于想优化任何稀缺品（包括水这样的“必需品”）的人来说，这样做是正确的。

3.4 需求曲线

“需要”这一概念鼓励了非此即彼的思维方式，却没有充分理解边际思维。人们确实有需要。然而，在一个充满了稀缺性的世界里，人们要权衡利弊——少选择一点甲，是为了多选择一点乙。正因为如此，经济学家才发展出了“需求”的概念。需求这个概念把人们想获得某种东西的数量，与他们为了得到这些数量要付出的代价联系在一起。这一概念是边际分析的深入且极其重要的应用。

例如，在一个“典型”的美国小镇上，人们的计划用水量因价格不同而不同，如表 3–1 所示：

每加仑水的价格（美元）	每日用水量（百万加仑）
0.07	23
0.04	40
0.02	80
0.01	160
0.005	320

表 3–1

我们都同意，每个人的确需要用水。但是，好好看一看这张表。它展现了一种有趣的关系：当水价变动时，人们的计划用水量也随之变动。如果水价是每加仑 7 美分，每天会用掉 2,300 万加仑的水。当水价下降时，原因姑且不论，人们就计划用更多的水。当每加仑 2 美分的时候，人们每天计划用 8,000 万加仑；如果水价降到每加仑半美分，人们每天就要消费 32,000 万加仑。（消费一词并不一定意味着他们每天要喝掉那么多水！只不过是说他们要获取并使用这么多水，用于各种各样的用途。）

当我们把这些表里的信息画成图 3–1，事情就变得更有意思了。纵轴表示可能的水价，单位是美元每加仑。横轴表示人们在不同的价格下计划购买的水量。把表中的数字标在图中，并连接起来，我们就得到了一条向下倾斜的曲线。

经济学家称其为需求曲线。需求曲线表示消费者在任意给定的价格下计划购买的数量。我们“阅读”需求曲线的方法是：选取一个特定的价格，并在横轴上找到相应的点。那个数量就代表了人们计划购买的数量。我们称之为需求量。比如，我们这张图中的需求曲线显示，如果水价是每加仑半美分，每天人们就会用掉 32,000 万加仑。这就是他们的需求量。他们会使劲用水，好像水不要钱似的，更精确地

需求量：消费者在某一给定价格下计划购买的数量。

说，好像水价只有每加仑半美分，因为那正是他们为了得到水而必须支付的价格。当水价相对低廉时，人们当然不但会用来饮用、洗澡、做饭、洗衣服，还会用于数不胜数的其他用途，例如注满游泳池、浇草地、洗车等等。（这些也都是消费行为。）很多人在修剪完草坪后不愿意扫地，而是直接接上水管去冲马路和边道；每用一次马桶就冲一箱水；冲一个澡也要好半天；洗衣机里也放满了水，尽管衣服数量还不到洗衣机容量的四分之一。

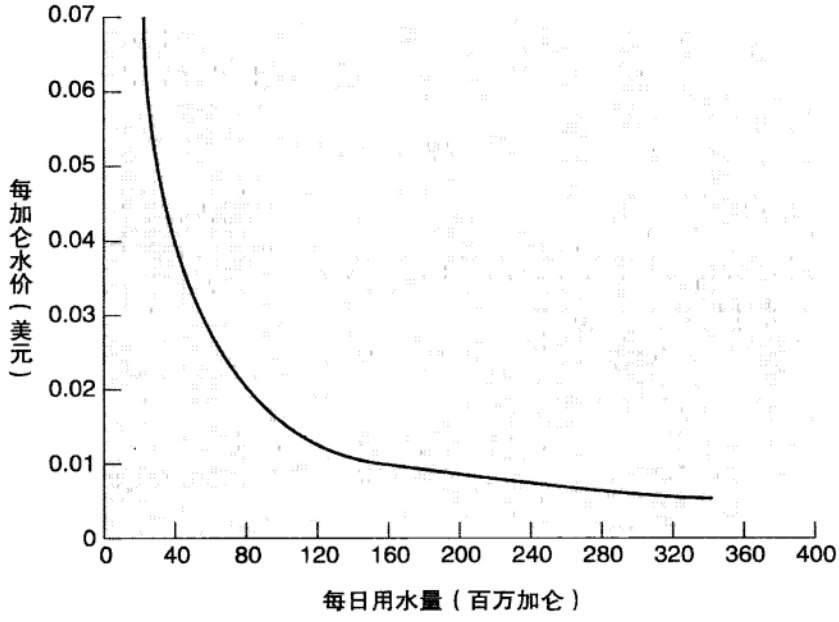


图 3–1　一个“典型”美国小镇的自来水需求

但是，把这一价格加倍，即每加仑 1 美分，这时各家各户的行为就会大不相同了。人们会改变他们的计划。需求量会改变。他们会放弃那些不太重要的用途，根据上图，每日的用水量会减少一半。把水价再加一倍，即每加仑 2 美分，他们就会更省了。同样的道理，当水价涨到 4 美分一加仑时，用水量又会减半。现在每天的用水量只有 4,000 万加仑。很多人会降低洗车和浇草坪的频率，洗衣机只有装满了脏衣服的时候才开。有些人可能会决定不在自己家里游泳，因为水价太贵。注意，即使水价涨到 7 美分一加仑，人们也不会完全不用水。每天还是会消费掉 2,300 万加仑，可能都是用于“最重要”的用途或者在每个选择者眼中最有价值的用途。

水有很多替代品，在某种程度上是因为它的用途很广。

从这张图中你能确定这个社区需要多少水吗？经济学的思维方式对回答这个问题没什么帮助，我们把这个问题留给生理学家去解决。这是他们的比较优势之所在，不是我们的。但是需求的概念以及对水的需求曲线的图示，的确提供了一种深刻的见解，即经济学家对于边际分析的强调，但这一见解尚未得到足够的重视。我

们在这个例子中可以发现：消费者对于水价变动做出了边际调整。他们一般不会做出非此即彼的选择。

当人们面临高昂的价格时，作为优化者，他们会把水保存起来。他们会找出水的替代品。当水变得越来越贵时，他们会努力“减少水的浪费”。他们会决定，再也不值得把水用作某些用途了。他们会找出更有经济效率的方式来实现他们的目标。（不要忘记你在第 2 章里学到的观点！）那些原先用水冲马路上的草渣的人，现在可能会用扫帚扫。为了在洗澡时节水，他们更可能会装上淋浴花洒。为了可以少浇几次草地，从长远考虑，他们可能会种几棵树给草地遮荫。游泳池可能会被后院的蹦床代替。在这些情况下，我们可以说，扫帚、淋浴花洒、树（广义地说，甚至蹦床）都被用作水的替代品。

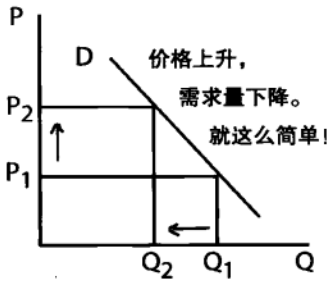
扫帚可以是水的替代品！

3.5 需求法则

我们上面所说的这一模式极为重要，以至于一些经济学家愿意把它称为“法则”，即需求法则。我们称其为“法则”是因为它不仅对水适用，而且对一切稀缺品都适用。其表述如下：当其他条件不变时，物品价格上涨，则需求量下降；类似地，当其他条件不变时，物品价格下跌，则需求量上升。

需求法则：当其他条件不变时，价格和需求数量之间呈负相关。

这一法则断言，在人们想买的东西的数量和他们要为此付出的价格（代价）之间，存在负的亦即反向变动的关系。价格和需求量朝相反的方向变动。价格较高的时候，消费者就会计划少买些；价格较低的时候，他们就会尽量多买。你觉得这样概括性的推论能被称为法则吗？你能想出例外吗？（胰岛素是不是例外？等会儿再说，我们要先吊吊你的胃口！）真有人会对他们要付出的代价无所谓？或者反而认为代价越高越好？如果真是这样，他们会在价格上涨的时候买更多的东西，而这与现实相反。当其他条件不变时，14.99 美元的 CD 卖得比 10.99 美元的少；网费降低时，更多人愿意上网；当商店全场打折时，那里更可能会挤满急切的顾客。



注：P 为价格，Q 为需求量，D 为需求，下同。

3.6 需求和需求量

在使用需求概念时，你必须小心：注意除了价格变动以外，有没有其他因素变动的可能性。避免犯错的最好措施，就是清楚地掌握需求和需求量的区别。经济新闻的评论员常常将需求量简称为需求。我们在后面将看到，这样做可能、而且确实导致了不少错误。

经济学理论中的需求是两个变量之间的关系：价格和人们想买的数量。对任何

物品，你都不能说“需求”为某个数量。需求总是一种关系，把不同的价格和人们在不同的价格下愿意购买的数量联系起来。我们把这一事实表述为：需求是一个明细表或一条曲线。从明细表的一行变到另一行，或者从曲线上的一点移动到另一点，应该总是被称为需求量的变化，而不是需求的变化。注意我们对需求法则的表述。例如，我们没有说价格下跌的时候需求变大，而是说需求量变大。

需求是一个明细表或一条曲线；需求量是某个特定价格下的特定数量。

在图 3–1 当中，一切都很清楚。如果价格被定在每加仑 1 美分，然后降到每加仑半美分，则需求量会从每天 16,000 万加仑增加到 32,000 万加仑。在 4 美分的价位上，需求量每天只有 4,000 万加仑，这正是各家户（household）在 4 美分这个价位上想购买的数量。但在这整个过程中需求并没有变，因为需求是整条曲线或整个明细表。请注意，在我们的图中，需求曲线并没有移动、偏移或是改变。我们是在沿着给定的需求曲线运动。需求曲线本身表示的是消费者在各个价位愿意购买的不同数量。也许明确这一区别的最佳方式，就是牢记说到需求的时候总是可以称为曲线或者明细表。如果在某种语境下，你说了“需求”却而不能将其替换为“需求曲线”，你就犯了一个常见的错误。你要说的可能不是需求，而是需求量。

3.7　需求自身也会变

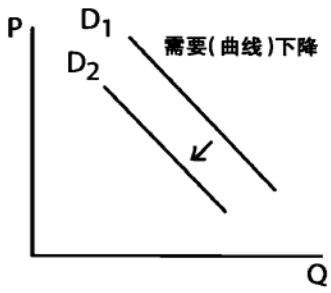
“你是在告诉我们需求自身从来不变吗？”教室后面传来一个怀疑的声音，“你不是说当水变贵的时候，人们可能会买更多的淋浴花洒或别的什么节水设备吗？他们买那些东西是因为水更贵了，而不是因为淋浴花洒更便宜了，对不对？所以你所谓的‘需求法则’不适用于淋浴花洒——因为人们买了更多的淋浴花洒，但是淋浴花洒的价格没变！”

这个学生提的问题很好。而且，尽管他的结论是错的，他至少对我们到现在为止所讲的一切都保持了关注，这样很好。现在请继续集中注意力，我们要把需求的概念向前进一步推进。

需求法则仍然成立，适用于各种情况。需求法则是说，当其他条件不变时，如果一种物品的价格变化，那么对这种物品的需求量也会随之变化。这里的关键之处在于“其他条件不变”这个短语。价格对我们的选择有重要影响，但是我们也认识到，除了价格本身，还有其他影响因素在鼓励人们增加或是减少对商品或服务的消费。如果人们的购买意愿发生了变化，即使物品的价格保持不变，那么对该物品的总体需求就必然发生变化。需求曲线本身也可以移动，对某一特定物品的需求可以增加或者减少。

需求上升：整条曲线向右移动。

让我们回到前面的例子，继续考虑镇上的人对水的需求。我们一直假设唯一的重要变化是水价的变化。至于其他影响人们买水意愿的因素，我们都认为是保持不变的。需求量的变化仅仅是由于水价的变化。为了使总体的需求上升，必须得有什么事发生，使得在所有的价格水平下，各家各户都愿意买比从前更多的水。在每加



仑半美分的价格水平下，人们可能会选择消费比原先的每天32,000万加仑更多的水，比方说因为天气干旱，他们想多浇几次门前的草坪。需求（曲线）会向右移动。或者反过来，假设社区在水源中发现有某种污染物，家户就会减少用水量。（还喝吗？不喝了。还用来洗澡吗？可能大概洗一洗就算了。还用来游泳吗？不游了。浇草坪？这还行。）如果这种情况发生了，人们就会比以前减少对水的消费，无论水价是多少。他们的总体需求就会下降，曲线自身就会向左下方移动。

如果你想画出对水的需求增长，那么请把表3–2中第二栏数据描成图。（尽管在书上画，这是你的书，不是我们的。）如果你想画出对水的需求的下降，就用第三栏数据。你将看到，无论哪种情况，对于任意一个给定的水价，需求量都比以前上升或下降。需求法则仍然成立。我们仍然能画出一条向下倾斜的需求曲线。在这两种情况中，价格和需求量之间都是反向关系，但是曲线本身却移动到了一个新位置。

每加仑的价格(美元)	每日用水量(百万加仑)	每日用水量(百万加仑)
0.07	40	15
0.04	60	25
0.02	140	55
0.01	240	100
0.005	400	200

表3–2

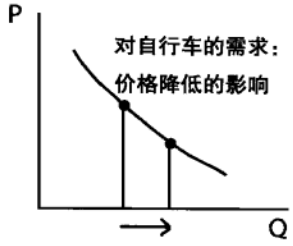
3.8 任何事物都依赖于其他事物

我们能够明确分离出导致需求变动的一些影响因素，也就是能导致“需求曲线移动”的因素。每个经济学的好学生都必须注意到这些因素，让我们从最明显的开始。

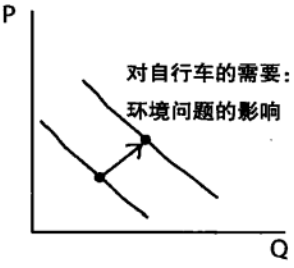
消费者（需求者）数量的变化。在我们研究的这个镇上，人口的增加会导致用水量的增加，人口的减少会导致用水量的减少。随着越来越多的孩子取得驾照，他们开始向大人要车开，从而增加了司机的总人数，对汽油的需求也会随之上升。而一个日趋老龄化的社区则与之相反，对汽油的需求压力会逐渐变小，但对家庭护理服务的需求则可能会上升。

消费者口味和偏好的变化。当我们两位作者修改这一章的时候，人们对提倡低碳水化合物的阿特金斯食谱的狂热，给奶油甜甜圈的销售造成了毁灭性的影响。需求大幅下降，因为那些在乎自己健康的人会避开这种食物。他们不买并不是因为甜

甜圈的价格上涨了。他们之所以买得少，是因为他们的口味变了。现在他们要吃碳水化合物含量较低的食物。（对于低糖啤酒的总体需求上升差不多也是同样的原因。）你们班上可能会有一些同学曾经是小甜甜布兰妮的铁杆歌迷，但是现在即使免费赠送，他们可能也不会考虑再要她的新唱片了。随着时间的推移，人们的口味会变，而且的确在变，这就会导致需求的变化。



收入的变化。当然，我们的需求不仅受口味的驱使，而且也受我们的收入驱使。一般情况下，我们可能会有这样的预期，收入增加会导致对一种特定的商品或服务的需求增加，而收入减少会导致需求减少。在暑假打工的时候，你可能倾向于多买几件好衣服，而当你又回到学校整天学习，收入减少时，你就会少买点。当经济状况良好、人们收入增加的时候，很多人会去迪士尼乐园玩。在经济萧条时，失业的人比较多，需求自然就会下降。但是这里要当心，收入变化和对正常品（normal goods）的需求变化呈正相关，但不是所有的东西都是“正常品”。有一系列东西，其价格和需求的变化模式就与前面所说的相反。经济学家称其为低档品（inferior goods）。如果人们的收入增加了，但是人们对某种东西的需求反而变小，这样的东西就是低档品。类似地，如果人们的收入减少了，他们对低档品的需求就会变大。举个例子，学校里的穷学生经常吃通心粉加奶酪或者方便面。毕业之后，找到了第一个好工作，他们花钱的方式就会与以前不同，不怎么再吃通心粉加奶酪，而是更多地下饭馆，现在他们能吃得起了。对这些学生来说，通心粉加奶酪就是低档品：当他们的收入增加时，对这种东西的需求减少。



但是，别忘了，价值是选择者眼中的价值。对这一个消费者来说是低档品的东西可能在另一个消费者眼中是正常品。低档这个字眼真是倒霉，因为看上去像是在暗示这个东西是质量低劣的。但是“低档”这一标签和质量并不存在必然联系。不管好还是不好，我们姑且用这个标签吧。经济学家区别正常品和低档品的唯一方法，就是看消费者对收入变化的反应如何。再回到琼斯和布朗的例子，就是第 2 章中那两个自制啤酒的邻居。假设他们的收入有了显著的提高。现在琼斯有能力把自己的孩子送到社区学院念书了，他家对这一服务的需求上升了。而布朗现在则鼓励她的孩子离开社区学院，去申请常青藤学院，她们家对社区学院的需求现在降低了。所以，对琼斯家来说，社区学院是一种正常品，而对布朗家来说，则是低档品。

经济学的思维方式认为，万事万物都是互相联系的。经济学家喜欢说，任何事物都依赖于其他事物，他们的确是这么看的。现在我们已经看到，消费者购买某种东西的意愿是和这种东西的价格以及消费者的口味、偏好还有收入相关联

“这也太贵了吧！

的。但是还有其他的因素。当消费者面临不同的选择时，他们也会比较其他物品的价格。其他物品的价格变化很容易引起对消费者正在考虑的物品的需求发生变化。总之，任何单个物品的价格，只有在消费者将其同大量其他物品和服务的价格相比的时候才有意义。

这就把我们引向了影响需求的第四个因素：替代品的价格变化。现在我们来看看当小镇的水价上涨时会出现什么情况：能省水的淋浴花洒的需求上升了。人们买更多的淋浴花洒，不是因为它的价格下降，而是因为水价上升了。或者举汉堡包和牛排的例子。假设开始的时候汉堡包每磅 2 美元，牛排每磅 4 美元。假如只有汉堡包的价格上涨了（原因姑且不论），会发生什么事呢？假设汉堡包涨到了每磅 3 美元。需求法则表明，人们会少买汉堡包，需求量会下降。同时，很多人会倾向于买牛排，它是汉堡包的替代品。对牛排的需求就会上升。或者再换另一个例子，进口便宜的外国车会降低对美国车的需求。毫无疑问，美国的汽车制造商会坚持用进口配额制度和高关税来提高外国车的价格。在其他条件不变的情况下，一种物品的价格升高（或降低）会导致对其替代品的需求上升（或下降）。

替代品……

互补品的价格变化也会导致需求变化。互补品就是“与之相配”的东西，就像热狗和夹热狗的面包、水和游泳池、汽油和八缸 SUV 一样。如果食品店店主把热狗以特价销售，他就会卖掉更多的热狗。这是需求法则在起作用：热狗的需求量会上升。他也会卖出更多夹热狗的面包（互补品），即使不特价也会如此。买热狗的多了，买面包的也就多了。夹热狗的面包价格是固定的，对它的总体需求会上升。水价高可能会使对游泳池的需求降低。油价高会降低对高油耗的汽车的需求。在其他条件不变的情况下，一种物品的价格升高（或降低）会导致对其互补品的需求下降（或上升）。

……与互补品。

“趁价钱还没涨得更厉害，我们多买些吧。”

最后，一种物品期望价格的变化会导致对其总体需求的变化。恐怖分子袭击纽约和华盛顿特区的那天，对汽油的需求暴涨。人们对未来油价的预期突然间发生了急剧的变化。他们当时预期油价会大涨。根据新预期，人们一窝蜂地抢购汽油，希望在涨价之前把油箱加满。换句话说，他们对汽油的需求在“9·11”那天上升了。那天，美国上下普遍如此。（事实上，对汽油需求的暴涨导致了油价的暴涨！）或者，我们来看另一种情形。假设你正考虑购买高清电视。你正在商场购物，准备今天就抱一台回家，正在此时你遇到了一个在商场工作的同学，她悄悄地告诉你，这种电视下周就要降价促销了，在现价的基础上降价 20%。你会怎么做？如果你决定等到降价以后——根据你对下周较低价格的新预期，你现在对高清电视的需求就因此而下降了。

“等着下周的促销！”

3.9 通货膨胀导致的错觉

很多人觉得需求法则不起作用，一个主要的原因是因为他们忘了考虑通货膨胀

效应。在通货膨胀严重的时期，很多价格表面上确实上涨了，但根本不是真正的价格上涨。通货膨胀的性质、原因和后果在本书后面会有详细讨论（从第 12 章开始），但是通货膨胀严重扭曲了我们对相对价格和成本变动的感知，所以我们最好先来考察一番，然后再往下讲。些许未雨绸缪就可以避免更多的混乱。

通货膨胀是指商品平均货币价格的上涨。但是，因为我们已经习惯性地把一种东西的价格认为是我们为得到它不得不付出的钱数，所以我们很容易地推论出双倍的货币支出意味着双倍的成本或是双倍的代价。然而，如果双倍的钱数只有一半的购买力，事情就不是这样了。如果每种商品（包括劳动力以及人们出售或出租以换取金钱的各种东西在内）的货币价格都加倍，那么除了钱的价值减半以外，其他所有东西的真实价格都没变。所以，汽油价格加倍并不一定导致人们少用汽油，如果人们的收入和他们使用的所有东西的价格也都同时加倍的话。

我们来看一个很简单的情形。假设你在学校图书馆打工，每小时的工资是（税后）5 美元。假设 1 美元能买 5 包方便面，汉堡包 2.5 美元 1 磅。你工作的价值，特别是工作带来的收入，使你有能力最多买 25 包方便面或 2 磅汉堡包。又假设所有东西的价格，包括你的每小时工资在内都加倍。现在你每小时挣 10 美元。其他条件不变，原来挣 5 美元的人，现在都挣 10 美元了。但是，如果别人提供的商品也涨价，那么事实上你并没有比原来更富有。以你现在 10 美元的工资，你最多还是只能买 25 包方便面或 2 磅汉堡包。在这个极其简单的例子里，我们清楚地看到，你的劳动、方便面和汉堡包的相对价格都没有变。

“在过去那些好日子，看一场电影只要 50 美分。“（但是爷爷，你那时候不是一个小时只能挣 50 美分吗？）

事实上，由于通货膨胀的作用，不是所有东西的价格都同比例地增加，这正是通货膨胀造成诸多问题的原因之一。但是各种价格还是倾向于一起变动的，所以如果我们想要检验某一种商品价格上涨的后果，我们首先得剔除价格普遍上涨的因素。油价在过去的 40 年里大幅度上涨。其平均价格在 1968 年是每加仑 34 美分，在 2008 年涨到了每加仑 4 美元，但是通货膨胀贡献了一半上涨幅度。仅仅由于通货膨胀，在 1968 年需要花费 34 美分购买的一加仑汽油，在 2008 年大约就需要花费 2.1 美元。而在本书成书时现实油价为每加仑 4 美元，这就意味着油价在过去的 40 年里实际上只翻了一倍。

3.10　时间站在我们这一边

相对价格上涨多少，人们的汽油消耗才会降低 10%、25%甚至 50%呢？答案很清楚，这取决于允许调整的时间有多长。人们会买油耗低的汽车，会把家搬到离单位近的地方或者会组织几个人合开一辆车去上班，但他们不会立刻这么做。对于制造汽车的工程师来说，他们需要时间来提高汽车的燃料效率；公交公司和航空公司也需要时间扩充运营时间表，给开车的人们提供更多更好的汽油替代品。在短期内，我们肯定会遇到麻烦。但是随着时间的推移（从长远来看），我

们会找到汽油的替代品（几个人合开一辆车、使用六缸或四缸的发动机、缩短旅程等等）。我们会找到新的优化方式。

我们前面所用的例子差不多全是家户决策，这有可能使我们忽略一个重要的事实，即生产者和家户一样也是顾客。公司也要用水、用汽油，有的时候，公司还用得特别多，以至于它们对价格变化极端敏感。如果你忽视生产者对很多商品的需求，那么你就会忽略许多导致需求曲线向下倾斜的重要因素。以水为例，很多工厂的选址决策经常是根据期望水价做出的，这些决策又影响到不同地区的需求量。

发现替代品需要时间。

对顾客来说，发现替代品并开始使用替代品都需要时间。生产者也需要时间来开发、生产和推广替代品。因此，价格变动时人们多买或是少买的数量，在很大程度上取决于我们观察这一调整的时间长短。有时，幅度相当大的涨价（或降价）在开始的时候不会导致消费量显著下降（或上升）。这有时甚至会使人得出价格对消费量没有影响的结论。这是个完全错误的结论！这个世界上没有什么东西是立刻发生的。人们是自身习惯的产物，必须得花一定的时间，才能发现某种东西有替代品。

3.11 需求的价格弹性

消费者对价格变化有多敏感？

“价格变动时人们多买或是少买的数量”，这样的表述实在是很麻烦。但是，这的确是一种重要的关系，有很多种应用。所以经济学家就发明了一个特别的概念来总结这种关系。这个概念的正式名称是需求价格弹性。这个名称恰如其分，弹性指的是敏感度。（当用三号铁杆击球时，高尔夫球比大理石球更有弹性。）如果对于某种东西的较小的价格变化，人们买的数量有很大变化，就说这种东西的需求有弹性。而如果某种东西价格变化很大，但需求量却没有什么变化，就说这种东西的需求缺乏弹性。

需求价格弹性＝需求量变化百分比÷价格变化百分比

需求的价格弹性定义是：需求量变化的百分比除以价格变化的百分比。这样，如果鸡蛋的价格上涨了 10%，使得人们想买的鸡蛋数量减少了 5%，需求的价格弹性就是 5%除以 10%，即 0.5。（如果要说得完全正确，应该说是负的 0.5，因为价格和购买量向反方向变动。但是为了简单起见，我们省略了负号，把所有弹性系数都看成是正的。）

只要弹性系数大于 1（忽略符号），即需求量的变化幅度大于价格的变动幅度，就说需求是有弹性的。只要弹性系数小于 1，即需求量的变化幅度小于价格的变动幅度，就说需求是缺乏弹性的。心急的同学肯定想知道，当需求量的变化幅度正好等于价格的变动幅度时，也就是弹性系数正好是 1 时应该怎么说。我们说，这样的情况叫做单位弹性。

弹性受三个因素影响：

时间（我们已经讨论过了）。人们对价格变化调整的时间越

长，需求弹性就越大。

已知替代品的可及性和相似性。消费者在面临更高的价格时，通过寻求替代品以达到优化的目的。任何东西都有替代品，但有些东西比另一些东西有更多的已知替代品。替代品越多，需求弹性越大。替代品越少，需求弹性越小。（你能看出时间和已知替代品的可及性之间是如何联系的吗？我们常常需要时间来考虑和发现适当的替代品。）

预算中被用于某种东西的比例。预算中被用于某种东西的比例越小，消费者对价格变化的敏感度就越低，需求就越缺乏弹性。如果预算中被用于某种东西的比例较大，消费者就会更精挑细选，他们对价格变化的敏感度就越高，因此需求就更有弹性。

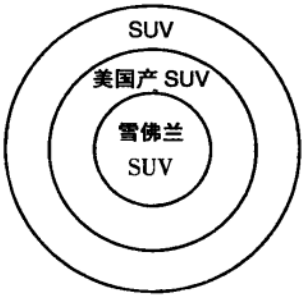
你可以用下面给出的几种情况来判断需求是不是有弹性，以便熟悉这个概念的使用。每种情况在下面几节都有讨论。

- “盐的价格要翻番了，我还是要买这么多——所谓需求法则也不过如此。”
- 对运动型多功能车（SUV）的需求。
- 对美国产 SUV 的需求。
- 对雪佛兰 SUV 的需求。
- “如果大学的学费降低 20%，那么大学收到的学费总额就会上升。”
- 对胰岛素的需求。

3.12　对弹性的思考

“盐的价格要翻番了，我还是要买这么多——所谓需求法则也不过如此。”在许多吃盐上瘾的消费者眼中，几乎没有什么东西可以替代盐。此外，很多买便宜货的消费者，比如盐、牙签、方便面，可能还有铅笔，他们对价格变化并不敏感。与其说是因为“便宜”使得这些商品的需求高度缺乏弹性，还不如说是因为人们的预算花在这些方面的比例太低。如果盐在你每年购买日用杂货的预算中只占一小部分，那么盐在你每年购物的总预算中的地位就不必说了。如果在你没有准备的情况下问你，你每年在盐上面花多少钱，你可能根本不知道。对于买盐这件事来说，你缺乏动机去成为一个细心、“挑剔”的顾客。但是，我们敢肯定，你心里一定很清楚你每年在学费或房租上花多少钱，因为它们可能在你的预算中占了相当大的比例。（当然，如果是你的父母在为你出这些钱，你可能就不知道了，但是他们一定知道！）

如果盐的价格从每磅 0.5 美元涨到每磅 1 美元，多数人还是会像以前一样买



盐，他们不会有激烈的反应。但是，注意两件事情：（1）这并不违反需求法则，因为这也在整个价格空间中展示出了某种关系。如果盐的相对价格一直往上涨，比如说每磅 5 美元甚至 10 美元，家户会不会仍然像往常一样买那么多盐呢？（2）其他使用盐的人，比如某些餐馆或是制作半成品的商家，盐在他们的预算中占的分量比较大，所以他们更可能在盐涨价的时候节约开支。美国东北部那些放很多盐做薯片的企业，肯定会更加仔细地节省。

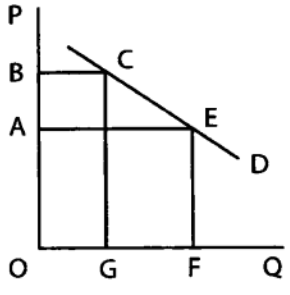
对 SUV 的需求。我们来看这个例子和下面两个例子，来探讨已知替代品的可及性。你能举出一些东西来替代运动型多功能车吗？这个清单上可能会有大货车、旅行车、小轿车、公共交通工具，甚至是马和自行车。如果运动型多功能车的价格普遍上涨，人们就会去寻求这样的替代品。

现在来看对美国产 SUV 的需求。请注意，我们已经缩小了产品范围。如果只是美国产 SUV 的价格上涨，会出现什么情况？人们会转向我们刚才在清单中列的那些替代品。但是，现在实际上有比刚才更多的替代品。我们现在可以在清单上增加丰田、马自达、铃木等其他外国产 SUV。

最后来看对雪佛兰 SUV 的需求。产品集合更狭窄了。但这就意味着替代品的数量必然更大了——现在我们可以在清单上增加福特、吉普、道奇等等。雪佛兰 SUV 的需求曲线会比对本国生产的 SUV 的需求更有弹性，这就表明，如果只有雪佛兰 SUV 价格上涨，那么消费者对此会更加敏感。

3.13 弹性与总收入

“如果大学的学费降低 20%，那么大学收到的学费总额就会上升。”大学的学费收入是学费和入学人数的乘积。如果学费降低了 20%，而总的学费收入仍有增加，说明入学人数必定有比 20%更大的增长。需求量的增长幅度超过了价格的增长幅度，所以需求是有弹性的。



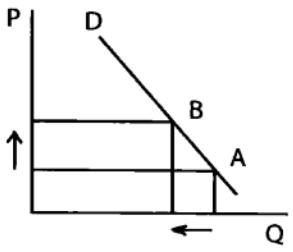
在 C 点和 E 点之间需求是有弹性的，因为 OBCG＜OAEF。

这一点给我们的启示是，有更简便的方式来考虑弹性问题。想一想，需求量总是与价格的变动方向相反。如果价格变化导致总收入与价格反向变化，那么需求必然是有弹性的。需求量的变化幅度必然比价格的变化幅度大，因为总收入正好是价格和数量的乘积。这可以作为需求有弹性的定义。如果价格变化导致总收入与价格同向变化，那么需求必然是缺乏弹性的。需求量的变化幅度不足以超过价格的变化幅度，这正是需求缺乏弹性的含义。

不要认为大学降低了学费，同时需求又有弹性，就能得出

大学总会有更好的经济状况这样的结论。没错，在需求有弹性时降低学费会使收入增加，但是入学人数的增加也同时会引起总成本的上升。在这种情况下，大学就必须决定总收入的增加是不是超过了总成本的增加。（但是定价策略的问题我们留到第 8 章再进行讨论。）

另一方面，弹性和总收入的关系使我们质疑这样一个常见的错误：很多人认为，公司为了“挣更多的钱”，需要做的全部事情就是提价。但是，一个公司如果把价格提高了 20%，而需求量下降超过了 20%（需求法则!），总收入反而会下降。

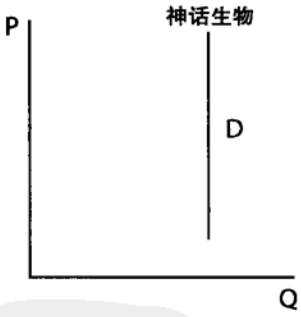


A 点和 B 点之间需求缺乏弹性。

3.14　垂直需求的误区

在整个价格范围内，需求曲线不会是完全无弹性的。世间万物无一例外。完全无弹性的需求曲线是一条垂直的线，表示对某种东西来说不存在替代品。你要是明智的话，就不要到现实世界中去寻找这样的需求曲线，这就像是在马的世界中寻找独角兽一样。

我们在前面最后提到的对胰岛素的需求，又该作何解释呢？它的需求曲线是一条垂直的线吗？我们已经讨论过，健康的食谱和整体护理可以作为胰岛素的替代品，如果愿意的话，我们还可以在这个清单上加上祷告、积极思维的力量以及其他很多东西。你可能仍然有所怀疑，让我们暂时假设，糖尿病患者统统不将这些考虑为替代品。如果我们假设胰岛素的需求曲线是绝对竖直的，这意味着什么？这意味着糖尿病患者将完全不考虑他们要为胰岛素付出多少钱，只要医生开药，他们就会买。如果每周的药要花 3 美元，他们买。如果同样的药每周要花 30 美元，他们也买。如果每周要花 300 美元，他们还是照买不误。他们真的会买吗？对人们的行为作如此的假设合理吗？经济学的思维方式认为，在胰岛素价格逐渐上涨的情况下，人们会认为祷告是一种越来越有吸引力的替代方式。



换一个角度来看一看。假设原来胰岛素的价格是每周 30 美元，现在一下子降到了每周 1 美元。现在使用胰岛素的糖尿病患者会不会增多呢？会。但是这说明了什么呢？在自付成本较低的时候，糖尿病患者更愿意按处方吃药。当他们所付的钱变少的时候，需求量上升了。这当然意味着胰岛素的需求曲线是向下倾斜的，并不是一条垂直线。事实上也的确如此。

需求法则现在可以用弹性来表述：对整个价格范围而言，不存在完全无需求弹性的东西。大多数购买者对于购买成本的变化至少会做出一点点反应，对于足够大的

成本变化，所有购买者都会做出反应。如果你觉得这个结论实在是太浅显了，根本不值一提，那么请你看看报纸，你就会知道这个结论并非对每个人来说都是显而易见的。好心人和一些心眼不那么好的人常常谈论“基本需求”、“最低要求”和“绝对必需品”。但是需求曲线几乎从来不像他们设想的那样缺乏弹性。当然，这并不是说需求总是很有弹性的，而是要具体问题具体分析，才能回答这个更加困难的问题。我们在后面就会看到，这个问题对于我们判断经济系统是否正常运行至关重要。

3.15 所有稀缺品都必须以某种方式分配

我们现在用来分配稀缺品和服务的主要方式，是市场价格和人们相应的支付意愿，无论是水、小货车还是胰岛素。

分配稀缺品的多种方式。

如果某种东西是稀缺的——人们如果不以某种他们认为有价值的东西为代价，就不能得到他们想要的数量——这样的东西必须被分配（ration）。换句话说，必须建立某种规则或制度，对那些要求得到稀缺品的人加以甄别，决定谁该得到多少。对商品的支付意愿是规则之一，但是我们实际上也使用其他的方式。这是个产权问题。

“按需分配”的想法可能对很多人有天然的吸引力，但是对读过本章前半部分的人来说就不会如此了。只要稍微想想，你就能看出，如果要在全社会推广使用，这个方式会变得多么模糊、主观、随意、相对、不确定，而且有被滥用的危险。另一种方式是“先来先得”。无论何时，只要你看见人们在排队购物，你就观察到了这种分配体系的运作，它通常是作为支付意愿的一种补充。还有一种分配稀缺品的方式是抽签。这会触动我们很多人的共鸣，认为其是分配稀缺品的一种公平的方式，因为所有想要的人中没有人比其他人更有机会得到。有时我们也用人人平等的原则来分配稀缺品。我们把蛋糕或比萨饼切成同样大小的小块，然后每人吃一块。动物在争食尸体的时候，通常用“强权就是公理”的原则来分配稀缺品，人类有时候也这样做。人类有时候也以功绩作为标准，即把稀缺品分给值得享有它们的人，不论原因是什么。你能不能举出按照政治权力分配商品和服务的例子？

每种分配方式都有其优点。但是，这些方式如果作为普遍方式来分配稀缺品，每种方式都有一些严重的缺点，在亚当·斯密所谓“商业社会”的成员中分配尤其如此。如果大多数商品都按照“先来先得”的方式进行分配，人们就要花费极多的时间用来排队。抽签本身是公平的，因为没有人对稀缺品有特别化的要求权，但是完全凭偶然性来分配却忽略了人们愿望和条件的多样性。平均分配的困难在于，有时候某种东西很难被分割得很均匀，有时候每一份的价值太低，以至于对人没有意义。“强权就是公理”的原则有明显的缺陷，不光是对弱者，对强者也是一样，人们被迫花费宝贵的资源来攫取并捍卫自己的那一份。按照功绩分配不失为一个明智的方式，但前提条件是人们对什么是功绩以及用什么程序来决定某人拥有什么功绩要有一致

的认识，而这些条件在很小的社会圈子（比如关系紧密的家庭）之外几乎无法满足。

最重要的是，上面讨论的这些分配原则都没有考虑供给的问题。很少会有天上掉馅饼的情况，能供给多少商品，很少与分配方式无关。大多数商品都是人生产的，而人们都想让他们的努力得到回报。如果一种稀缺品的分配方式不能使生产这些商品的人们得到适当的回报，那么这种分配方式最终一定会崩溃。但是我们把对供给的讨论推迟到下一章，这一章只关注需求的概念。即使只看需求这一面，把稀缺品分配给愿意出最高价格的人，这一方式也有若干被人忽视的优点。其中最基本的是，它允许人们根据各自特定的境况进行优化，从而扩大人们的自由和权力。想想汽油的例子。

有很多种方式来节约汽油：多走路、坐公共汽车、骑自行车、几个人合开一辆车、搬到离单位近一点的地方住、在高速公路上开慢点、调节发动机、取消一些活动（如冲浪和兜风）、更周密地计划、把几次旅行合并到一起、不去离家太远的地方度假，或者买一辆小点的、更省油的车等等。每种优化方式的成本或代价对每个人来说都不一样，有时甚至有很大的区别。有些人住的地方周围有方便的公交条件，他们改乘公共汽车可能代价并不大，除非他们乘公共汽车会晕车。有些人可能会和同事比邻而居，这样他们几个人合开一辆车的成本就比较低，除非他们中有些喜欢在上班路上独自思考问题，而有些则喜欢把音乐开得很响。有些人正在考虑买车，他们可以很方便地改买一辆小点的车，放弃买大车的计划，除非他们有一大家子人，或者经常要运大幅的油画。没有一个公式可以适用于所有人，也没有一种最好的方式让人们优化。欧洲人很久以来就允许住宅和商业建筑的混合规划，很多欧洲人的住宅和办公室要么就在一栋楼里，要么挨着不远，这样就坐电梯或者步行就可以上班。如果我们认为节约汽油很重要，而节约方式本身也不能代价太大，我们就应该善意地看待汽油相对价格的上涨。

当一个东西的价格上涨时，并不需要告诉使用者去节约，他们此时不需要经济学家指点该做什么。相反，他们会找到最符合自身利益的方式来优化，即使从来没有听说过这个词。不用告诉他们首先要减少浪费，那恰恰是他们想做的，尽管对于什么是浪费可能各有各的看法。也不用盯着他们确认他们是否真的在节约，因为此时“骗人”最终是在骗自己。提高水价就会使人们努力去找漏水的地方并堵住漏洞。多数情况下，人们不需要受很大的罪就能完成“自己分内的事”，因为他们自然会选择那些代价最小的方式来优化；既然他们远比别人更清楚自己的状况，就会在所有可能的方式当中选取最好的那种。

激励

3.16　只有钱重要吗？货币成本、其他成本和经济计算

我们在本章的讨论中从来没有暗示对于购买者而言，在他们花钱购买某种东西的时候，以货币表示的价格就是衡量成本的全面尺度。有的时候，货币价格确实是

一个不充分的尺度。在这点上，经济学家懂的并不比其他人要少。需求的概念绝对没有向人们暗示，金钱是对人唯一重要的东西。

认定人们在价格上涨的时候会少买某种东西，这并不意味着人们仅仅看重钱，也不意味着人们是自私的，同样不意味对社会福利的关注不会影响人们的行为。经济学的思维方式建议对这个问题持如下的看法：一项行为的机会成本上升时，选择者会倾向于少发生这种行为；一项行为的机会成本下降时，选择者会倾向于多发生这种行为。人们不仅仅对期望的收益变化做出反应，他们还会比较期望的额外收益与额外成本，无论他们用什么方式来估算此成本。在商业化的市场经济中，货币是一个通用的度量单位，相当于“米尺”，很容易被理解。更准确地说，货币使人们能够计算相对的收益与成本。每个人都会注意钱，因为所有人都能用它推进他们感兴趣的任何事业。

用货币衡量的价格使经济核算成为可能。

如果人不能光靠吃饭活着，那么人也不能光靠钱活着。但这并不意味着饭或者钱不能给人带来重要的利益或用处。货币价格的变化是协调人们生产和消费计划的有用信号，这也正是经济学家如此重视价格变化的原因。

简短回顾



权衡，权衡，再权衡——大多数物品是稀缺的，意思是它们只能通过以其他物品为代价才能获得。

任何物品都有替代品。人们在追求自己的目标时有多种方式，他们对各种方式期望的额外收益和额外成本进行比较，从而在各种稀缺品之间做出权衡，这就是优化的含义。边际收益和边际成本是在现有条件下的期望额外收益和期望额外成本。

“需要”这一概念忽视的内容正是“需求”这一概念强调的内容：达到目的有多种方式以及权衡的重要性。

“需求法则”断言，人是会优化的。对于任何商品，他们在价格高的时候会少买，在价格低的时候会多买。

对某种商品的需求表述了价格和数量的关系：前者指为了得到该商品必须支付的价格，后者指人们要购买这种商品的数量。需求是一条曲线，不要和特定价格下的需求量混淆起来。

不要把需求量的变动和总体需求的变动搞混！如果某种商品的价格变了，而其他条件不变，那么只有该商品的需求量会发生变化。总体需求也会变化，但是它不是在商品价格变化的时候变化。影响总体需求的因素包括：消费者数量的变化、口味和偏好的变化、收入的变化、替代品和互补品的价格变化以及预期的价格变化，所有这些都不和需求法则相冲突。

当价格变动时，人们对某种商品的购买意愿会相应发生变化，增加或减少的程度由需求价格弹性的概念来表述，即需求量变化的百分比除以价格变化的百分比。

当需求量变化的幅度大于价格变化的幅度时，我们说需求是有弹性的，价格变化会使得对该商品的总货币支出向相反方向变化。当需求量变化的幅度小于价格变化的幅度时，我们说需求是缺乏弹性的，价格变化会使得对该商品的总货币支出向相同方向变化。

购买者对价格变化究竟有多敏感？某种商品需求的价格弹性主要取决于替代品的供应。替代品的供应越好，商品需求的价格弹性就越大。通常，发现或找到替代品是需要时间的，所以时间在决定需求价格弹性的过程中也发挥作用。此外，某种商品在某人的预算中所占比例对弹性也有影响。

稀缺品必须被分配，所谓“分配”顾名思义就是每个人不能想要多少就要多少。尽管很多标准都能用来分配稀缺品，以决定谁得到什么，但是通过私有产权的自愿交换和货币价格标准进行分配，可以促进经济自由并提高个人的力量。这些规则以及它们形成的价格信号，使得人们可以进行计算，并根据各人的独特情况和实际条件进行优化。

问题与讨论

1. 人们在谈论“需要”时心里想的是什么？

(1) 根据一项盖洛普民意调查，美国家庭平均每周至少需要税后的 387 美元“过日子”。大学毕业生据说平均每周需要 462 美元，但是高中毕业生每周只需要 384 美元。民主党人说，他们每周需要 386 美元度日，而共和党人说需要 458 美元。你是否认为，大学毕业生和共和党人要比高中毕业生和民主党人有更多的需要，或者说有更昂贵的需要呢？如何解释这些差距？

(2) 根据一项东北大学几年前开展的全国性的汽车安全研究，16%的被调查者称，如果 500 美元能安装一套气囊安全系统，他们“肯定会买”一套装在车上。但是，如果要 1,000 美元一套，只有 5%的被调查者“肯定会买”。对这些相信气囊会起作用的人们来说，他们“需要”气囊，上述调查结果说明了什么问题？关于人们对救生物品的“需要”，这项研究告诉了我们什么？

(3) 一项调查显示，有 60%的中等收入美国人有“未满足的法律需要”，你同意这个观点吗？有哪些“法律需要”是仅当人们能够低价请到律师时才会有的？

(4) 在美国中西部的一次创纪录的持续高温天气中，《工人世界》头版上发表了一篇文章，以下是其中的一段：

> 难道空调不应该是一项权利吗？为什么只应该给那些买得起的人用呢？只有在一个用个人财产来衡量人的价值的社会里，人们才会把简单的原则弃之不顾，就是说在这几周的酷暑当中每个需要空调的人都必须有。

谁“需要”空调呢？在美国这样富裕的国家里的人们，是不是比那些生活在更热的贫穷国家（比如孟加拉国和尼日尔）的人们更需要空调呢？在空调还没有被发明出来以前，有人“需要”空调吗？

2. 有人认为，某些物品是“基本人类需要”，这一论点强烈地暗示了获取这些物品是人权的问题，而不是公民权的问题。但是，对于权利的主张在逻辑上就要求有对义务的主张。比如，你的选举权要求选举官员接受你的选票并计数的义务；你使用自己的伞的权利意味着别人有义务在使用你的伞之前征得你的同意。

(1) 美国医学会公开宣称“医疗是每一个人的权利”。你认为美国医学会指的医疗的数量特征和质量特征是怎样的？比如，是不是每一个有肝病的人都有权利进行肝移植呢？

(2) 如果“医疗是每一个人的权利”，谁有义务给每个人提供医疗服务？现在是谁在承担这一义务，给每个人提供医疗服务？他们是怎么被说服承担这一义务的？

(3) 这里有三条有关医疗成本的消息：①一家先进的保健机构如果每次基础保健护理加收 5 美元，就诊人次会下降 11 个百分点。②大学中的科研人员发现，由于腰背疼痛申请残疾人福利的人数随当地失业率的升降而升降。③瑞典的福利制度原先规定病假带全薪，后来改为病假的前三天发放 75%的薪水，第四天起发放 90%的薪水，改革之后病假的天数下降了差不多 20%。以上事实说明了医疗“需求”的什么问题？

3. 当学生们被问及水是不是有替代品时，他们常常回答“有啊——死！”请解释为什么这个回答误解了经济学家所谓的“替代品”。

4. 有人说："不是所有东西都有替代品。如果你想吃煎蛋卷，你就得有鸡蛋。对于煎蛋卷而言，没有什么东西能替代鸡蛋。"如何回答这个问题？

5. "《蒙娜丽莎》是无价之宝。"评价这一说法。

6. 如果化疗的价格下降，你觉得会不会有更多的癌症患者选择化疗？如果化疗的价格翻了三倍，选择化疗的人会不会变少呢？这说明化疗的需求曲线是怎样的？是垂直的吗？

7. "按照需求法则，一顿饭的价格越低，我吃的顿数就会越多，可我还是一天吃三顿饭。显然需求法则不适用于我。"这个人是不是找到了需求法则的例外呢？

8. 在没有备用轮胎的情况下，你会不会开始长达 2,000 英里的山区之旅呢？当备用轮胎的价格是 50 元、500 元甚至 1,000 元的时候，该怎样回答这个问题？

9. 一位有志于抑制美国国民消费汽油的公民给报社编辑写信，他认为应该立法削减不必要的汽油消耗，并且举例说，乡村的邮件每周送 6 天就够了。如果乡村的邮递员每周六放假，我们是否减少了不必要的汽油消耗呢？我们干脆连每周二、周四都不送邮件，这样不就能节省更多汽油了吗？

10. 根据美国计划协会的报告，一个普通的四口之家每天用水 345 加仑。这份报告将其进一步分解为室内使用 235 加仑和室外使用 110 加仑。在室内用水当中，又有 95 加仑用来冲厕所。每天用于做饭和饮用的水约 9~10 加仑。各地水价不同，但基本上都不超过每加仑 0.1 美分（即 0.001 美元，比我们这章的例子里的水价低得多）。如果水价在现行的每加仑 0.1 美分基础上翻一番，甚至翻两番，这会不会给穷人造成严重困难？

11. "水价上涨的时候，房东们就在厕所水箱里放几块砖头，这样可以省水。因此，在这儿砖头是水的替代品。"对不对？

12. 在 2008 年，麦凯恩和希拉里都主张暂时取消对石油征收的每加仑 10 美分联邦税，以便帮助美国消费者。评价下面这段反对他们政策的陈述：

> 取消对石油征收的每加仑 10 美分联邦税会刺激石油公司抬高价格。如果像石油公司认为的油价的飙升是由于供给需求因素决定的话，取消对石油征收的每加仑 10 美分联邦税会在现有供给短缺的基础上增加需求。增加的需求会导致油价井喷。

上面的论述犯了什么错误？

13. 某种商品的价格变化会导致其需求量的变化，但不会导致该商品的需求曲线移动，这一说法一贯正确吗？
   (1) 20 世纪 70 年代的汽油价格大幅上涨，你认为这对优化燃料的汽车的需求（曲线）有何影响？
   (2) 几年以后，这对原先汽油的需求（曲线）有何影响？
   (3) 2003 年，家庭取暖用油的价格大幅上涨，这对建筑隔热材料的需求有何影响？取暖用油的需求将如何移动？
   (4) 你是否能想出其他的例子，即一种商品的价格变化会在一段时间以后导致其需求的移动？
   (5) 如果一种商品在一段时间之后恢复原价，而需求量却没有恢复到原来的水平，这是不是需求在此期间发生变动的证据？

14. 图 3–2 中，左图表示某城市对公共汽车的需求，右图表示对城区停车位的需求。如果该城的公共汽车票价从 P_1 涨到 P_2，需求曲线不变，但是，需求量会下降。乘公共汽车的人少了，对城区停车位的需求会有什么变化？这对城区停车费会有何影响？停车费一涨，乘公共汽车的人又多了。公共汽车票涨价对公共汽车的需求到底有什么影响？

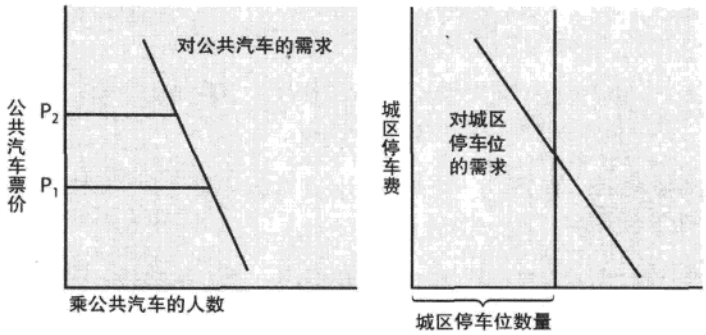


图 3–2　对公共汽车服务和城区停车位的需求

15. 如果顾客都是在价格高的时候买得少，为什么商家还愿意公开声称自己商品的价格是高的？
    (1) 一种威士忌的广告语是："这酒喝着就觉得贵……的确贵。"酒厂把高价广而告之，是不是很愚蠢？是不是人们认为这种酒比其他酒贵，买得就多呢？如果是，这是不是与需求法则相矛盾呢？
    (2) 华盛顿特区有一家让－路易餐馆，常有著名政客光顾，对其中的服务生说："大家都知道这儿贵，这很好。人们知道，他们在这儿用餐能使客人印象深刻。"他们认为到让－路易餐馆来吃饭的人买的是什么？
    (3) 罗伯特·恰尔蒂尼（Robert Cialdini）在他的新书《影响力：劝说心理学》（*Influence: The Psychology of Persuasion*）中讲到下面的一件事。亚利桑那州一家珠宝店的老板没能在旅游旺季把一批物美价廉的绿松石珠宝卖掉。在一次出差之前，她指示店员把这些珠宝半价处理。但是店员听错了，反而把这些珠宝以双倍的价格出售。几天后，当老板回来时发现这些珠宝都卖光了。你能用一种不与需求法则相矛盾的方式解释这件事吗？

16. 预期的变化会导致需求的变化。为什么有的时候价格上涨，人们想买的数量却反倒随之增加呢？解释一下为什么会发生这种情况。

17. 什么因素使得需求曲线有弹性或缺乏弹性？
    (1) 你认为电子邮件对美国邮政局的平邮有什么影响？你觉得邮局对现状满意吗？
    (2) 在当前价格下，对阿司匹林的需求看来是高度缺乏弹性的。如果阿司匹林的价格相对其他物品涨 5 倍或者 50 倍，你认为其需求弹性会怎么变？为什么？
    (3) 对处方药的需求是有弹性的还是缺乏弹性的？为什么？有人说，处方药可以由制药厂任意定价，因为不管医生开什么药，人们都得买。你同意这种说法吗？
    (4) CD NOW 是网上音乐零售商，不论身在何处，只要能上网，就能买。这对各地的音像零售店的需求弹性有什么影响？
    (5) 20 世纪 80 年代，在 PC 业界有公司仿造 IBM 的个人电脑。这对 IBM 个人电脑的需求弹性有何影响？

18. 有人估计香烟的需求价格弹性是 0.4，即价格上涨 10%，需求量降低 4%。
    (1) 这是否意味着征收更高的香烟税是一种减少吸烟的有效方式？
    (2) 这是否意味着征收更高的香烟税是增加政府收入的有效方式？
    (3) 如果政府官员希望通过征收香烟税达到既减少吸烟人数，又增加政府收入的双重目的，那么他们希望对香烟的需求是有弹性还是缺乏弹性？

19. 研究表明，香烟税较高的州青少年吸烟率较低。但随后的研究（不包括北卡罗莱纳、肯塔基、弗吉尼亚三个州）表明，没有发现香烟税和青少年吸烟率之间有显著联系。你能想出一种合理的解释吗？为什么当北卡罗莱纳、肯塔基和弗吉尼亚三个州被排除在研究范围之外时，香烟税高和香烟税低的州中青少年吸烟率就没有显著差异了？

20. 有些人建议用下面的方式区别奢侈品和必需品：奢侈品是需求弹性特别高的商品，必需品是需求弹性特别低的商品。你觉得这种用相对需求弹性来区分奢侈品和必需品是有效的方法吗？举出一些例子，包括大家通常认为的奢侈品以及必需品，然后问问自己，每种东西的需求曲线是否有弹性或是缺乏弹性？

21. 1998 年 4 月 18 日的《经济学人》（*The Economist*）发表了一篇文章，内容是关于滥用统计数字。墨西哥城当局在 20 世纪 70 年代末把四车道的高架路重新划了线，变成了六车道：即通行能力增加了 50%。但事后发现重大交通事故增加了，所以政府又重新按照原先的四车道划线：即通行能力减少了 1/3，也就是 33%。政府在其工作报告中声称，这两次变化使通行能力增加了 17%，是这样吗？（如果你不明白这跟经济学有什么关系，请看下一题。）

22. 需求价格弹性的计算是用需求量的变化幅度除以价格的变化幅度。
    (1) 在表 3–3 中，需求曲线两点间的弹性系数各是多少？

票价（美元）	票的需求量（张）	一杯咖啡的价格（美分）	咖啡的需求量（杯）
2	200	35	600
1	400	70	300

表 3–3

    (2) 如果你在票的例子里用 100%除以 50%，在咖啡的例子里用 50%除以 100%，你会得到完全不同的弹性系数（分别是 2 和 0.5），但实际上这两个变化是一样的。差别在于，在票的例子里，用的是较高的价格和较小的数量作为比较的基础，而在咖啡的例子里，用的是较低的价格和较大的数量作为比较的基础。但是，无论朝哪个方向变，这两点之间的弹性系数应该是一样的。怎么解决这个问题？
    (3) 在这两个例子里，如果把计算变化百分比的基础换成价格和需求量变动区间的平均值，计算结果又会怎样？
    (4) 在这两个例子里，当价格变化的时候，总支出（价格乘以数量）是不变的。这说明给出的两点间的需求弹性有怎样的特征？这和 (3) 中的结果是否一致？（应该是。）

23. 图 3–3 表示的是假想的草莓需求曲线。

(1) 草莓多少钱一箱的时候，农民的总收入最多？［看看问题（4），别浪费太多时间一个一个价格试。对于直线型的需求曲线，使总收入最大的价格水平应该是截距的一半。如果你看出来这是为什么，很好，如果没看出来，就得用一点数学知识证明一下。］

(2) 如果草莓的价格是由收获量和需求共同决定的，那么问题（4）中的价格对应着什么规模的收成？

(3) 如果产量是 3 万箱，种草莓的农民的总收入有多少？

(4) 你能否证明，当每箱草莓的价格在 24 美元以上时需求是有弹性的，低于 24 美元则缺乏弹性？

(5) 如果种草莓的农民知道销量低于 3 万箱时他们能挣得更多，他们为什么还要卖那么多呢？他们为什么不毁掉一些草莓，反而“把市场弄糟”呢？

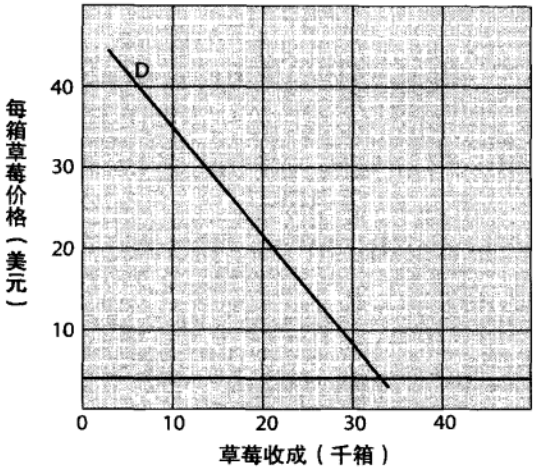


图 3–3　草莓的需求曲线

24. 你能不能说明下面的分析：“如果我们的森林有半数毁于火灾，剩下的木材的价值会比着火前全部木材的价值还要高。这种荒谬的事情——全部木材还不值它的一半的价值——说明在市场经济中价值被扭曲了。”

第4章
成本和选择：供给的概念

4.1 对机会成本的复习
4.2 成本和行为而不是事物相关
4.3 我现在该干什么？“沉没成本”的无关性
4.4 生产者的成本作为机会成本
4.5 边际机会成本
4.6 成本和供给
4.7 供给曲线
4.8 供给自身也会变
4.9 边际成本和平均成本
4.10 志愿兵役制度的成本
4.11 供给的价格弹性
4.12 用成本论证正当性



从本质上来说，经济学的供给理论和需求理论没有什么区别。两种理论都假设决策者面临一系列不同的方案，并要从中选择一个。他们的选择反映了期望收益和期望成本间的比较。对于生产者来说，他们也要进行优化，其逻辑和消费者是一样的。我们下面要讨论的是，机会成本和市场价格如何影响厂商生产并供给稀缺品的激励，以及市场价格如何反映机会成本并把相关信息传达给我们大家。

4.1 对机会成本的复习

首先我们来看一下，你能不能用前几章讲过的机会成本概念来解释一些常见的、令人困惑的事情。

同样是从一个城市到另一个城市，为什么穷人更愿意坐长途汽车，而富人更愿意坐飞机？简单的回答是，坐长途汽车更便宜。但事实并非如此。对那些时间的机会成本很高的人来说（想想一个一小时值100美元的律师），长途汽车其实是极其昂贵的交通工具；对穷人来说，他们时间的机会成本一般要比高收入者低得多。

要找一个十几岁的小保姆看孩子，为什么在富人区比在低收入地区常常要更加难找？找不到小保姆的夫妇可能会失望地抱怨邻居家的孩子都太懒，这种解释很难听，而且完全没有必要。任何一对夫妇，只要愿意支付相应的机会成本，不愁找不到十几岁的小保姆。找十几岁的保姆看孩子，意味着让他们放弃他们觉得最有价值的其他机会。如果一个地区因为富人们经常要外出对保姆的需求很大，同时当地的年轻人手里都有大把的零花钱，与帮人看孩子的普通收入相比，他们更看重约会或休闲的价值，那么找保姆看孩子的机会成本很高也就没什么可惊讶的了。

为什么在经济不景气的时候有更多的本科毕业生继续读研究生？工作前景不好使得待在学校里的机会成本降低了，因此更多的学生倾向于再花一两年拿一个硕士学位或是MBA，而不是找一份24小时加油站的夜班工作。

为什么来自低收入地区的年轻人更愿意参军？你能解释吗？

4.2 成本和行为而不是事物相关

从上面这些例子可以明显看出，成本并非是和事物相联系的。成本总是与行为、决策和选择相关联。正因为如此，经济学的思维方式不承认什么“客观成本”，这一点和常识不一致。常识告诉我们，事物确有所谓“真实成本”，这个成本是由物理学定律决定的，而不取决于人们反复多变的心理。跟常识作战很难，但我们必须试一试。同样，跳出常识的框架外思考可能会有收获。

我们可以指出，“事物”根本没有成本，这大概是解除常识武装的最快办法。只有行为才有成本。如果你非要认为事物的确有成本，并且准备用一个例子来证明你的

“事物”不会有成本。只有行为(或决策)才有成本。

观点，你差不多肯定是偷偷引入了一个行为，以给你所举的事物赋予一个“成本”。

例如，一个棒球的成本是什么？你说：“10美元。”但是你的意思是说，在当地一家体育用品商店里购买一个大联盟官方指定的棒球的成本是10美元。因为购买是一个行为，这个行为需要以放弃其他机会为代价，从而发生了成本。请注意这里偷偷引入的行为。棒球的成本因行为的不同而改变。制造一个棒球的成本就不一样，销售一个棒球另有一个成本，在球场上抓一个球的成本又是多少呢？想一想，在2003年总决赛当中，那个无意中与队员抢球的球迷对自己、对芝加哥小熊队做了些什么啊！

不存在“客观”的成本。所有成本都是对某人而言的成本，此人要对被放弃的机会赋予价值。

考虑大学教育的例子，其成本是多少？回答是，“大学教育”这个东西本身没法有成本。我们首先要区分，获得大学教育的成本和提供大学教育的成本分别是多少。做出了这项区分之后，我们还应该注意到，目前在本章和前面几章中关于成本所说过的一切都隐含了一个事实：成本总是对某人而言的成本。获得高等教育的成本通常是对学生而言的成本，但是也可以指对学生家长的成本，这是不一样的。或者如果录取某个学生需要拒绝另一个学生，那么对于约翰（没被录取）来说，成本甚至可以是玛莎被录取为一年级新生。所有这些成本都不一样。

关于事物的“真实成本”有大量无效的辩论，这都是因为人们没能认识到只有行为才有成本，而行为对不同的人来说有不同的成本。

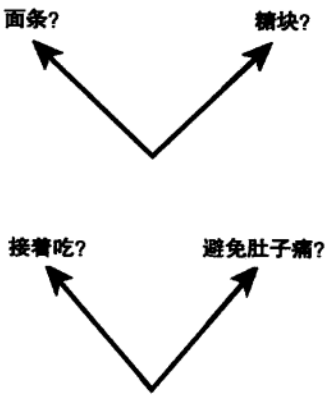
4.3 我现在该干什么？“沉没成本”的无关性

在第三章中，你学到了商品的价值总是在边际被决定的道理。比如，水的价值不是人们在不买就没水用的前提下愿意付出什么代价而决定的，而是人们根据所处的实际境况，愿意为额外一定数量水支付的代价。对于成本，同样可以应用这种边际分析的原理。在分析物品或收益的时候，很多人误入歧途，因为他们把某种物品或收益的总价值和边际价值混为一谈。在分析成本的时候，最常见的错误是把以前发生的成本和边际成本即额外的成本搞混了。在计算成本时，正确的立场不是往回看，因为过去的都是沉没成本，是不可恢复的。正确的立场是往前看，立足当下的机会。

玛丽的父母为女儿的婚礼喜宴支付了一笔5,000美元不可退还的保证金。两周之后，玛丽和她的父母发现她的未婚夫是个骗子、卑鄙小人。他们取消了婚礼和喜宴。这家人是否因为取消了喜宴而损失了5,000美元呢？常识让我们相信，是的。但如果他们决定取消婚礼但保留喜宴，那笔钱能要得回来吗？不能。投进去的保证金代表了产权的交换。从付钱的那一刻起，这笔钱就不再属于玛丽的父母了。

假设你在一家自助餐馆排队拿了一份金枪鱼意大利面，付了5美元给收银员。你愿意付这些钱，是因为你期望从面条中获得的满足感比把钱花在其他地方所能获得的满足感更大。然后你吃了第一口，立刻意识到自己犯了一个严重的错误。面条太难吃了。如果现在把面条剩在盘子里，你要付出多大的成本？

不是 5 美元。你付给收银员的现金已经不是你的了，而是餐馆的。钱回不来了，就算你把盘子里的面条吃完，宣布“对得起那笔钱了”，那钱也不会回来。一旦你把钱付给了餐馆，拿到了面条，你就面临一系列新的选择。你还想不想上下一节课了（吃这些面条可能会让你生病）？你还想不想要命了（可能你会害怕不把这些面条吃完会遭雷劈）？或者你干脆放弃这些面条，虽然会觉得有点罪恶感，因为没把盘子里的面条打扫干净，但至少减少了你生病的可能性。这些都是你的选项，但关键在于：你目前面临着新的选择，不管你怎么做，那 5 美元再也回不来了。



你付的价钱正是经济学家所谓的沉没成本。沉没成本是与经济决策无关的。过去了就是过去了。决策过程中唯一重要的成本是边际成本，即额外的成本，而且边际成本都是将来的事。和你那 5 美元一样，在刚才的例子里，玛丽婚宴中那 5,000 美元不能退的押金在支付之后也是沉没成本。把它作为人生的一个重大教训记下来吧，现在你站在一个新的岔路口上。

新的岔路口：新的边际选择点

当然，在我们决定把某项成本看作与决策无关之前，先要确定它是否真的或完全是沉没成本。一个学生花了 100 美元买了微积分教材，期中以后又去退课，即使他通读全书，他也无法取回这笔钱。但是他可以把书再卖给学校的书店，比如说卖了 20 美元。这就是他现在面临的选择：继续拥有这本书，还是把所有权转让给学校的书店。这个学生的沉没成本不是 100 美元；其中 20 美元是可挽回的，他的沉没成本是 80 美元。

按照经济学的思维方式，沉没成本是历史的一部分，因为它不能代表未来的选择机会。它可能会让你（对微积分老师、书店或你的大学生活）感到遗憾或悔恨，但它在任何意义上都不再是一个与当下决策相关的“成本”。它只是一个信息，或是生活中的一个教训。别误会我们的意思，教训本身当然不能说是不相关的，只是这项成本已经与现在无关了。问题是，你现在该干什么？

4.4　生产者的成本作为机会成本

当我们考虑生产者的成本时，比如，我们会自问，为什么生产一辆山地车要比生产一张红杉木野餐桌花费更高的成本呢？我们倾向于首先思考生产每种东西时都用到了什么。我们会想到原材料以及耗费的劳动时间，可能还会想到必备的机器或工具。我们用货币单位来表述投入的价值，并假设山地车或桌子的成本就是以上各项成本的总和。这么算并没有错，但有两个问题被漏掉了。其一，为什么山地车或桌子的生产者恰好选择了这些投入，并按照这种组合进行生产？其二，为什么生产者要使用这些投入就得花这么多钱呢？

在生产过程中和在消费过程中一样，任何事物都有替代品。技术为我们要做的事创造了各种可能性，同时也设置了种种限制；但并没有宣称生产某种东西只有唯一正确的方式。在新德里，男人用短把的锄头挖高架桥的地基，女人把土装在筐里顶在头上去倒掉。想象一下这是怎样的场面，为什么他们要选择这种方式呢？是包工头选择了这样的技术，因为他们觉得这是挖掘和搬运土方的成本最低的方式。在印度，用人力运土要比用重型机械成本低，因为在印度用极低的工资就能找到劳动力，用重型机械来挖土反而太贵。

为什么在印度非技术劳动力的工资这么低？原因在于，在这个国家里有如此多潜在的劳动供给者，他们并没有机会用自己的劳动以某种途径为他人创造有价值的东西。机会成本这一概念认为，生产者要为其所使用的人力资源和物质资源支付多少钱，取决于资源拥有者能从其他人身上获得什么，而这又取决于用这些资源能在别的领域创造出多大的价值。

所有与供给决策有关的成本都是将来的事。

所以生产一辆山地车的成本，取决于生产者为了获得适当的资源要支付多少钱。因为这些资源还可以应用于其他的生产机会，所以生产者支付的价格必须与“最佳用途”的价值相匹配。于是被放弃机会的价值就成了生产一辆山地车的机会成本。

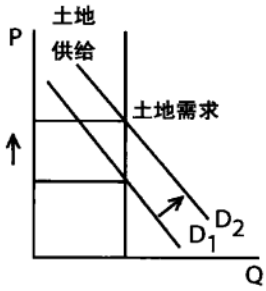
考虑野餐用桌子的例子。野餐桌的生产成本一部分是红杉木的价格。假设最近对新住宅的需求上升了，于是建筑承包商就多购进红杉木材。如果这导致了木材价格上涨，那么生产野餐桌的成本也就随之上升。没有什么因素影响到生产一张野餐桌的物质投入，但是生产的成本上升了。因为用红杉木盖的房子比以前值钱了，桌子的生产商就必须为用来生产野餐桌的红杉木支付更高的机会成本。

一个有技术的工人和一个没有技术的工人相比能赚更多的钱，因为（而且只要）这些技术能使这个工人在别处更值钱。一个会安装车轮辐条的工人，如果同时能拿大顶，嘴里还能哼着小曲，那他一定是技艺非凡。但是假如他不寻常的天才在别处值不了更多钱的话，山地车生产商就不需要为此付给他们额外的补偿。确有可能如此。马戏团可能会为这种本事出高价，如果工人从马戏团那儿得到的报酬比生产自行车更高，那么对于生产商来说工人的机会成本就变高了。在这种情况下，生产商会对他们说“再见，祝你好运”，然后用其他机会成本较低的工人取而代之。

当全美篮球协会（NBA）和美国篮球协会（ABA）1976 年合并为一家联盟之后，雇用一名 7 英尺高、身体协调的运动员的机会成本会变得怎样呢？在两家联盟的体制下，每个运动员都有两支球队为其加盟而报价。其中一方争夺这个球员的成本是由另一方愿意出的价格决定的，如果双方都认为这名球员会使票房收入增加很多，那么双方一定会同时出高价抢他。但是当两家联盟合并为一家后，雇用球员的权利只归一支球队所有，这时雇用一名又高又协调的好手的机会成本就下降了。如果后来球员工会（在某些场合下）保护了球员自由转会的权利，这时雇用篮球明星的机会成本就又上升了。所以职业球队的老板更愿意把两家联盟合

并为一家，还一个劲地论证球员的转会权会破坏球队间的均衡，影响比赛的质量，这些现象就没什么稀奇的了。

让我们来看一个更普通的例子。假设一家需要雇用很多人的大公司（比如沃尔玛或塔吉特）现在到一个小镇开展业务，当地雇用杂货铺伙计、银行出纳、秘书和加油站服务员的成本上升。为什么？因为杂货铺、银行、机关和加油站必须支付雇员的机会成本，而这些人有可能在新的企业里找到更好的工作机会，这可能意味着更高的工资、更好的工作条件，以及更好的医疗保险计划，新企业会以这种方式吸引潜在的雇员。比如说加油站的老板可能会发现留住工人或是以原来的工资招募新员工都变得更加困难，因为工人们在其他地方找到了更有价值的工作机会。如果一个招募新兵的机构进驻这个地方，没法把人们从现有的雇主身边吸引过去，它就要面临现实的征兵难题了。



需求是如何影响买地的成本的

最能阐明机会成本概念的资源大概是土地。假设你要买一亩地盖房子，你买地得花多少钱？这得看这块地用作其他用途时价值有多大。别人是不是也想在这块地上盖房住呢？这块地有没有潜在的商业或工业开发价值呢？如果你不买，这块地会不会成为牧场呢？你买地的成本要看人们认为这块地皮有哪些其他用途，然后才能决定。

4.5　边际机会成本

关于成本的咒语：只有行为才有成本；所有成本都是某人的成本；所有成本都是将来的事。

如果你现在正在想，机会成本和边际成本有什么关系，说明你的问题是很对路的。所有机会成本都是边际成本，而所有边际成本也都是机会成本。机会成本和边际成本是一回事，只不过看问题的角度不一样罢了。机会成本关注的是一项行为所放弃的机会的价值，而边际成本关注的是一项行为会使现在的境况发生怎样的变化。和决策有关的任何成本，全名就是边际机会成本。

所有这样的成本都是行为或决策的成本，都和某个具体的人相关，并会在将来发生。

4.6　成本和供给

现在我们来到本章的核心——用我们的边际机会成本概念来解释市场上商品和服务的供给决策。正如需求曲线表示的是人们为了获取某种特定的商品愿意付出的边际成本或代价，供给曲线表示的是为促使潜在供应商生产某种特定的商品，所必须支付的边际成本。在图 4–1 中，我们用熟悉的生产可能性边界来说明我们的逻辑。

爱荷华州的一个农民，我们姑且称其为史密斯吧，今年正准备种玉米和大豆。如果他在所有的地里都种上大豆，他能收获 14.5 单位的大豆。如果他全种玉米，他能收获 10 单位的玉米。在土地总面积、土壤肥力、农业机械与耕作技术等条件给定的情况下，这两个组合与其他所有可能的组合一同组成了其生产可能性边界。表 4–1 列出了史密斯生产可能性边界上所有实际的组合。（你也许已经注意到了，图 4–1 中的生产可能性边界是曲线，而不是直线。这表明史密斯种植每种作物的机会成本都是逐渐增加的。如果他想扩大玉米的产量，他就必须放弃种植和收获大豆的机会。此外他往后只能使用农场里那些越来越不适合种植玉米的土地耕作。沿着这条边界的变动代表着史密斯面临的权衡取舍，即机会成本。）

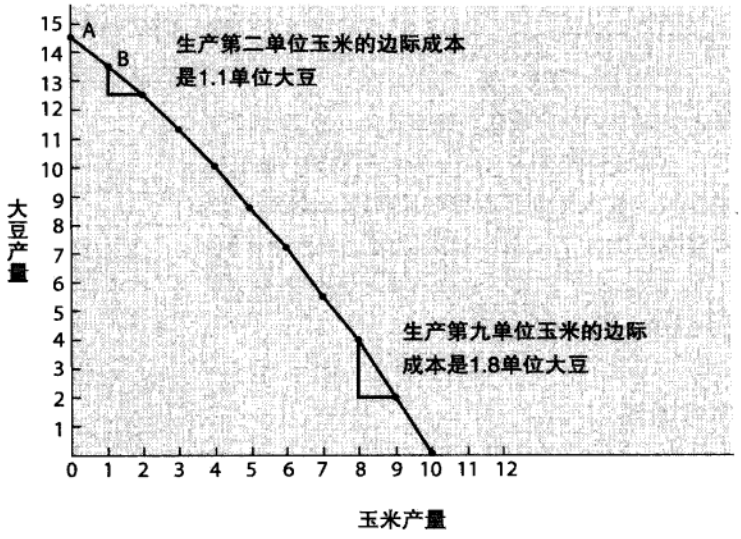


图 4–1　边际成本逐渐上升的生产可能性边界

注：该图是史密斯生产大豆和玉米的可能性边界。他最多能生产 14.5 单位大豆（0 单位玉米）或 10 单位玉米（0 单位大豆），或边界上任一点表示的大豆和玉米组合。请注意这条边界的弧度。它表示生产玉米的边际成本越来越高。

简单起见，假设大豆的价格是每单位 1 美元（我们在这个例子中会一直保持这个价格不变）。史密斯能利用的信息不止于此。对史密斯来说，重要的是大豆对玉米的相对价格。他用这一信息和他生产的边际机会成本进行比较，进而决定种多少玉米和种多少大豆。举个简单的例子，假设玉米卖不出去，即每单位玉米的价格是 0。史密斯肯定全种大豆，最后收获 14.5 单位大豆。为什么？如果他种了 1 单位玉米，他就只能种 13.5 单位大豆（我们在沿着生产可能性边界往下移动）。他的边际成本是 1 美元（即少生产的那 1 单位大豆的价值），他得到了什么呢？1 单位玉米，市场价值是 0。重要之处在于，生产第一个单位玉米的边际成本是 1 美元。如果每

大豆产量（单位）	玉米产量（单位）
14.5	0
13.5	1
12.4	2
11.2	3
9.9	4
8.5	5
7.0	6
5.4	7
3.7	8
1.9	9
0	10

表 4–1

单位玉米的价格是 0.9 美元，结果会怎样呢？假如史密斯愿意生产 1 单位玉米，他会额外得到 0.9 美元的收入，但是额外的成本是 1 美元，就是少种的那 1 单位大豆的价值。在这种相对价格下，史密斯是不会种玉米的。

假设玉米的价格也是每单位 1 美元。现在史密斯会生产 1 单位玉米，但肯定不超过 1 单位。他最多计划生产 13.5 单位大豆和 1 单位玉米，即沿着生产可能性边界往下移动，从 A 点到 B 点。他会放弃价值 1 美元的大豆，换取价值 1 美元的玉米。

史密斯生产第二个单位玉米的边际成本是多少？他将不得不把大豆的产量从

玉米产量（单位）	边际机会成本（大豆价格保持在每单位 1 美元）
1	$ 1.00
2	$ 1.10
3	$ 1.20
4	$ 1.30
5	$ 1.40
6	$ 1.50
7	$ 1.60
8	$ 1.70
9	$ 1.80
10	$ 1.90

表 4–2

13.5 单位降低到 12.4 单位，差了 1.1 单位，市场价值是 1.1 美元（我们仍然让大豆的价格保持在每单位 1 美元）。只有当玉米的市场价能补偿史密斯生产玉米的边际机会成本时，他才会考虑生产第二个单位的玉米，比如此时玉米的价格是每单位 1.1 美元。史密斯生产第三个单位玉米的边际成本是多少？他得以 1.2 单位大豆为代价，市场价值是 1.2 美元。只有当这一额外成本得到补偿时，史密斯才愿意把玉米的产量提高到 3 个单位。只有当玉米的市场价为每单位 1.2 美元的时候，史密斯才会考虑生产第三个单位的玉米。

我们可以把所有这些总结在表 4–2 中。

现在我们可以得到三个重要的结论。第一，当生产者决定生产什么、生产多少的时候会考虑边际成本。第二，对于生产者可行的生产计划，相对价格给出了关于边际成本与边际收益的进一步信息。至于第三个结论在下一节中阐述。

4.7 供给曲线

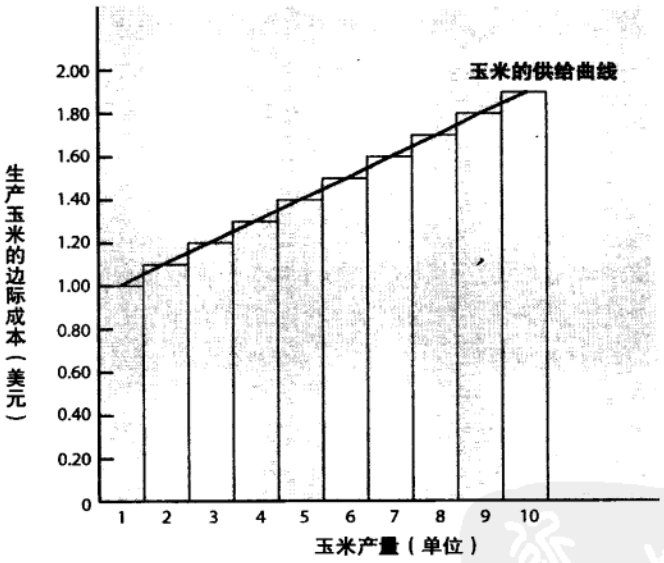


图 4–2 供给曲线就是不同产出水平下的边际机会成本曲线

注：图中的柱形表示生产每单位玉米的边际成本（以美元度量）。史密斯想确认玉米的价格能补偿他生产的最后一单位玉米的成本。因此，如果玉米价格是每单位 1.1 美元，他就生产 2 单位玉米。如果价格是 1.8 美元，就会鼓励他生产 9 单位玉米。这样，我们就可以画出一条向上倾斜的玉米供给曲线。价格越高，他供给的量就越大，这反映了供给法则。

我们的第三个结论最好用图 4–2 包含的信息来表示。图 4–2 只不过是把表 4–2 中的信息画成了图。柱状图上的横线表示史密斯种植玉米的边际机会成本，以给定

大豆价格为 1 美元时相应的市场价值衡量。（第一个柱形的高度是 1 美元，第二个柱形是 1.1 美元，依此类推直到第十个柱形，高度是 1.9 美元。）我们已经看到，如果玉米的相对价格在每单位 1 美元以下，他是不愿意生产玉米的；只有当玉米的价格涨到每单位 1 美元时，他才愿意供给 1 单位玉米；如果价格涨到了每单位 1.2 美元，他可能愿意生产 2 单位的玉米。这条向上倾斜的线就是史密斯的玉米供给曲线。每一个柱形都表示了生产玉米的边际成本，在供给曲线下方的面积代表了史密斯的总生产成本（即所有边际生产成本的加总）。

供给曲线表示了某种商品在不同可能价格下的不同供给量。在我们的例子里，它代表史密斯在不同的玉米价格下的计划产出量。因为他的生产面临越来越高的边际机会成本，所以只有期望到会有更高的玉米价格来补偿时，他才会多种玉米。如果他预计每单位玉米能卖 1.9 美元，他就会生产 10 单位玉米。

这个例子用一种简化的方式说明了所有供给曲线的基础。供给曲线就是某种商品不同产出水平下的边际机会成本曲线。当人们愿意为这种产品支付更高的价格时，这个较高的价格就会促使那些拥有或掌控资源的人们供给这种产品，只要他们供给这种产品的边际机会成本低于这一价格即可。当其他条件不变时，产品价格的上涨会增加供给量，但总供给曲线不变。

4.8　供给自身也会变

但是供给曲线自身也会变。一旦生产的边际成本发生变化，则整个供给曲线也会变化（或者说移动）。生产要素的价格上涨（或下跌）会抬高（或降低）边际成本，从而导致总供给曲线移动。较高的边际成本会使供给曲线向上向左移动；较低的边际成本会使供给曲线向下向右移动。至于技术的变化，比如使边际成本降低的技术创新，则会使总供给增加。反过来，资源的衰退则会减少总供给。

我们从图表中可以看出，备选产品相对价格的变化会导致供给曲线的变化，因为这会激励生产者重新考虑他的选择。比如，假设大豆的价格从之前的每单位 1 美元降到 0.5 美元。大豆的市场价值降低了，所以农民种植玉米的边际机会成本也降低了，如表 4–3 所示。生产每单位玉米的边际机会成本降低了一半。这会使玉米的供给曲线向下向右移动，即总供给增加了。和以前相比，种植玉米的农民现在愿意按较低的价格卖玉米。我们也可以换一种方式来看这个问题：在任一价格水平上，农民都愿意供给更大数量的玉米。也许你愿意把玉米供给的这一增长画成图，那么请把表 4–3 中的数字画到图 4–2 中。

你还记得吗，我们在之前的章节里讲过消费者对未来价格上涨或下跌的预期是怎样改变消费者需求的，对生产者来说也是同样的道理。我们都是基于预期行动的。生产者对于产品的价格变化的预期会改变产品的总供给。如果生产者预期 6 个月之后产品的价格会降低，他们现在就会努力增加市场上产品的供应，以便“趁着

玉米产量(单位)	边际机会成本(大豆价格保持在每单位 0.5 美元)
1	$ 0.50
2	$ 0.55
3	$ 0.60
4	$ 0.65
5	$ 0.70
6	$ 0.75
7	$ 0.80
8	$ 0.85
9	$ 0.90
10	$ 0.95

表 4–3

价格还比较高的时候多卖点”。类似地，如果他们预期 6 个月之后产品的价格会上涨，他们现在就会选择较少的供给量，从而使供给曲线向上向左移动。推迟当下的供给并不意味着必须要减少当下的生产量，因为预期未来价格比较高，他们减少的是当下投放市场的数量。

最后，供应商总数的变化也会使市场的供给曲线移动。更多竞争者的加入会增加总供给，竞争者的退出会减少总供给。一般来说，预期的利润会鼓励竞争者加入，进而增加市场供给。预期的亏损会鼓励竞争者退出，进而减少市场供给，因为生产者会为其资源另寻其他有利可图的方向。我们将在第 7 章里更全面地讨论利润和亏损的问题。

4.9 边际成本和平均成本

别把边际成本和平均成本搞混，这一点很重要。如果你本来就很清楚，下面讲的或许还会给你带来错误的暗示，我们还是希望不要发生这种事。让我们再来看看

玉米产量(单位)	生产玉米的总成本(美元)	边际成本(美元)	平均成本(美元)
0	0	0	0
1	1.00	1.00	1.00
2	2.10	1.10	1.05
3	3.30	1.20	1.10

表 4–4

史密斯这个农民的故事吧。表 4–4 列出了史密斯生产前 3 个单位玉米的总成本（边际成本的加总）、边际成本和平均成本（总成本除以产量）。

很明显，边际成本可以和平均成本大不相同。但是，指引史密斯选择种植更多玉米的不是平均成本，而是边际成本。他应该再多种点儿吗？还是少种点儿？边际成本是行为的结果，它也应该是行为的指南。

这样商人们对平均成本就不感兴趣了吗？除非他们有足够多的销售收入以弥补成本，否则他们是要亏本的。除非他们预期有能力弥补总成本，否则他们不会心甘情愿地从事某种生产活动。他们可能会这样来看问题，即用期望的每单位生产成本和售价进行比较。但是请注意，任何决策的期望成本实际上都是边际成本。边际成本并不一定指一单位产出的额外成本，它也可以指一批产出的额外成本，或者是关于整个生产过程的某一个决策期望的额外成本。决策常常以这种“一笔一笔的”（lumpy）形式进行。

比如说，没有人建一家汽水装瓶厂仅仅是为了装一箱汽水。大多数商业领域里都有关于规模经济的重要问题，除非商人们看准了一条能大批量生产的路，否则他们连一个产品都不会生产，甚至就不会进入这个领域，根本也不会建这个装瓶厂。整个决策——建还是不建，建多大规模，用什么方式建——在做出的时候都是一种边际决策。记住，所谓边际上的增量可能很大，也可能很小。这个一笔计算的边际产出，甚至可以是你喜欢的聚会场所一直营业到凌晨两点的营业额，相较提前一小时就打烊的收入。

无论商人们是否将他们的问题转化为用平均成本考虑，其决策本质上是由边际成本指引的。在事情发生之后，可以回过头来算一下平均成本，看看事情进行得怎么样；如果未来真的和过去相似的话，还可以从中预测一些未来的事。但这些都是历史了，不可否认研究历史是有益的，而经济决策总是立足当下并面向未来做出的。

4.10　志愿兵役制度的成本

我们来看一个和玉米供给截然不同的例子。这个例子很合时宜。20 世纪 90 年代末（正值经济繁荣的时代!），美国军方面临征兵的短缺，同时也面临着延长现役人员服役期的难题。1999 年，众议院军事委员会主席弗洛伊德·斯宾塞曾声称，军队正面临“绝望的困境，而且每况愈下”。他提议废除全志愿兵制度（即募兵制），恢复某种形式的强制征兵制。* 美国从 20 世纪 70 年代初就没有强制征兵了，而在 2001 年世界贸易中心和五角大楼被袭击之后，恢复征兵制的呼声日渐增高。

征兵制——强制身体符合条件的青年男女在军队中服役——可能是达到我们需要的兵员数量“比较便宜”的方式（“需要”而不是“需求”?）当然，彻底的强迫常常奏效，但这样做一定是组织军队较便宜的方式吗?

为支持征兵制可能有一些很好的论证，但声称要靠募兵制组成一支足够数量的

译者按：各国军队的兵员招募有两种主要的形式，包括强制的征兵制或者说义务兵制，以及要“签合同讲价钱”的募兵制或者说志愿兵制，后者“志愿兵”的含义与“志愿者”完全不同。

军队过于昂贵，却不是什么有力的辩护。国防部和其他人担心征来的兵和志愿兵的相对成本，他们很轻易地回避了一个问题，即这是对谁而言的成本。我们是在讨论对谁的成本呢？纳税人吗？被征募的对象吗？国会？五角大楼？它们各不相同。

一个年轻人当兵的成本是多少？最好的方法就是用钱“诱惑”他们并不断提价，直到他们接受为止。如果马歇尔愿意为了每年 5,000 美元参军，卡洛尔要 8,000 美元才愿意，而菲利普要 60,000 美元才愿意，这些价格就代表了马歇尔、卡洛尔和菲利普的机会成本。对这三人来说，招募他们三人入伍的成本是 73,000 美元，政府当然可以强制他们入伍服役，并发放低得多的军饷以掩盖这些事实。

机会成本是关于放弃了的其他就业机会及所有其他价值的函数，后者又包括生活方式的偏好、对战争的态度、勇敢或胆怯的程度等等。当政府需要军事人员时，可以把报酬提高到正好能招募到所需的兵员数量，重要的是，事实上政府事实上实现了征兵的成本最小化：因为招募到的正好都是服役机会成本最低的人，他们都是马歇尔而不是菲利普这样的人。而在强制兵役制下，这种情况除非可能性极低的巧合，否则不会出现。图 4–3 是对这一问题的简洁论证。

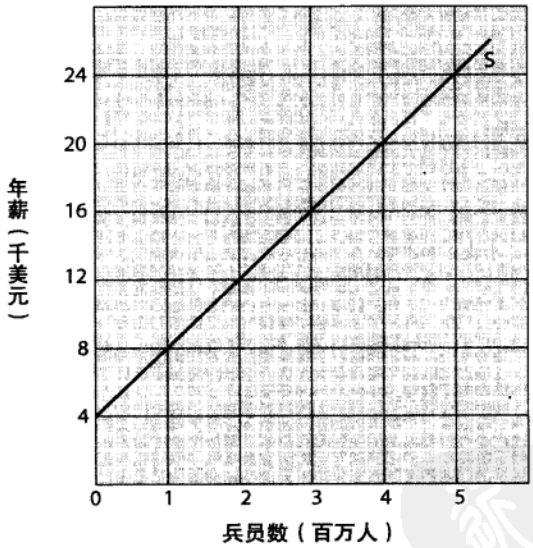
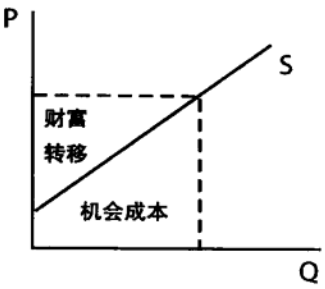


图 4–3　志愿兵的供给曲线

注：S 为供给，下同。

这张图画的是志愿兵的供给曲线。它总结了不同的价格和供给数量的对应关系。有人说，人们不会自愿拿性命冒险，这已经被人们的实际行动驳倒了——不仅是当兵，警察、高空作业工，甚至滑雪者，这些职业都有危险。不管曲线的位置到底在哪儿，也不管其斜率具体是多少，反正这条线一定是向上向右倾斜的。有些人



（他们认为其他的选择没什么价值）会在工资很低的情况下选择当兵。但是，基于我们的假设，只有当年薪高到16,000美元时，才会招够300万志愿兵。这就是说，每年要支付480亿美元的工资。但是纳税人不愿意看到加税，国会也不愿意批准这类巨额拨款，而国防部的人非常在意国会议员们喜欢什么或不喜欢什么。他们可以把这笔令人沮丧的支出砍掉一半，每人只付8,000美元，强制入伍就行了。现在公布出来的成本只有240亿美元了，为减掉的成本欢呼吧！

但是对构成武装力量的这些人来说，成本又是多少呢？根据我们的假设，对募兵制来说，其成本是300亿美元。这就是募兵300万人时供给曲线下方的面积，也是入伍青年放弃的其他机会的价值总和。政府总支出中剩下的180亿美元，是一种财富的转移，即从纳税人向一部分志愿兵的转移——这些人本来为了较低的工资就愿意从军，然而他们得到了较高的工资，但这一工资水平是招募到300万名志愿兵所必需的。

在征兵制下，这样一支军队的成本有多高呢？具体多高我们不知道，只能说肯定比志愿兵部队高。除非正好招到募兵制下愿意服役的那些人，成本才可能低到300亿美元。这种事情可能性极低。从供给曲线上方而不是下方征来的人越多，对于被征服役者的成本就越高。比如一个人愿意在年薪9,000美元的情况下当志愿兵，但现在只能得到8,000美元年薪。他拒绝参军，后来也没有征到他。而一个在年薪24,000美元的情况下才会当志愿兵的人却被征召入伍，拿8,000美元的年薪。结果是纳税人省了16,000美元，因为在志愿兵役制下，这个人的服务原本每年要付24,000美元，现在只用付8,000美元了。但是一个机会成本24,000美元的人取代了一个机会成本只有9,000美元的人，站在服役者的角度上，这意味着增加了15,000美元的成本。征兵制度没有减少建立军队所需的“成本”，只是把成本从纳税人头上转嫁到服役者的头上。在你看来，或许觉得征兵制还有其他更大的问题，或者是认为与你设想的其他优点相比，这点缺陷瑕不掩瑜。但是，至少经济学家可以指出这一后果。

这时，教室后面又传来了那个捣乱的声音：“那么爱国主义呢？难道我们不是都该尽自己的一份力吗？”

可能我们都应该尽自己的一份力。但是，事实上我们没有。即使在战时，适龄人群中也有半数以上或是因为身体原因，或是因为职业原因免于服兵役，还有人因为各种各样的情况推迟服役。如果我们能够按照工业界的做法，按机会成本支付参军者，我们都可以更好地“尽自己的一份力”。而且事实上，我们大多数人确实有爱国主义的情感。如果真有足够多的爱国主义，我们或许能招到把服役看成是爱国责任的志愿兵，他们愿意以零成本或象征性的成本服役。这样的人肯定有不少，但

是肯定远远少于我们所“需要”的兵员数目。即使考虑爱国主义，我们所讲的一切其实同样成立。前面几小节中曾提到，机会成本是其他机会和“其他各种价值”的函数，爱国主义就是价值之一。爱国主义情绪越高涨，吸引志愿兵入伍服役的货币成本就越低。

4.11 供给的价格弹性

供给价格弹性＝供给量变化百分比÷价格变化百分比

弹性的概念对于供给和对于需求来说是同样重要的。正式的定义是一样的：供给的价格弹性等于供给量变化的百分比除以价格变化的百分比。根据供给曲线，价格和数量是同向变化的，这反映了要想促使供应商提供更多，就要出更高的价格。如果供给量变化的百分比大于价格变化的百分比，供给就是相对有弹性的；如果供给量变化的百分比小于价格变化的百分比，供给就是相对缺乏弹性的。

本书把完全无弹性的需求曲线归于天方夜谭——这是一个不存在的现象。完全无弹性的供给曲线则是另一回事了。尽管当商品价格上涨时，需求量立刻就会变少，但是供给量却需要过一段时间才会变大。即使某个商品在价格上存在显著的涨幅，也不会立刻带来商品供应数量上的增加。随着时间的推移，潜在的供应商们会重新组织他们掌握的资源，最终得以面对较高的价格提供更大的供给量。

为了生产某种特定的商品，如果不需要付出更高的成本就能得到额外的生产资料，这种商品的供给曲线就是接近完全弹性的。在这种情况下，价格的轻微上涨便会使供应商增加大量供给。

图 4–3 中描绘的志愿兵的供给曲线是一种中间情形。价格弹性沿着曲线不断变化，从 7,000 美元和 9,000 美元之间的 2.0 下降到 23,000 美元和 25,000 美元之间的 1.2。（如果你想自己检验数字的正确性，在计算变化的百分比时把变化的两个价格和数量之间的平均值作为比较的基础。）

稍停片刻，确认你已经理解了供给的价格弹性这一概念。我们在下一章会看到，正是供给曲线和需求曲线的相对弹性，决定了不断变化的情形对商品交换的数量和价格有何影响。

4.12 用成本论证正当性

对于那些警惕性不高的人来说，针对成本的经济分析是一件很不可靠的事，因为成本常常具有伦理和政治的维度。很多人似乎相信卖方有权收回成本，无权把价格定得远高于成本，如果他们把价格定得比成本高或者比成本低，就差不多肯定是在追逐某种不正当的利益。这种以成本论证正当性的思维方式，已经渗透到我们的法律当中。例如法定的价格管制，通常在成本上升的时候允许提价，而禁止出于成本上升原因之外的提价。如果政府机构认定一家外国公司在美国以“低于成本”的

价格销售商品，那么这家公司就会被指控为“倾销”而受到处罚。在这种情况下，成本变成了事后合理化的包装，而不再是决策的真正原因，此时所有关于成本的陈述都必须加以检验，看看是不是某种故意忽略对自己不利方面的诡辩。

一般认为价格应该和成本密切相关，因为成本据信代表了某种真实的、不可避免的东西。连那些强烈支持房租管制的人至少在原则上都会同意，当取暖的燃料价格上涨的时候，应该允许房东提高房租。如果仅仅是公寓的需求比供给增长得快，他们肯定不同意提高房租——如果他们同意，他们也就不会支持房租管制了。因为和成本无关，涨价就被视为“敲竹杠”、“囤积居奇”和“剥削”。但是和供暖成本上升带来的租金上涨一样，这种由于需求上升带来的租金上涨同样是和成本关联的。当租一间公寓的需求上升时，房客为了租到有限的空间而竞价，这就增加了房东把房子租给某一特定房客的成本。一个新的求租者为了租到一间三楼的公寓愿意出的价钱，就是房东和现在房客续租的边际机会成本。这种情况看起来和燃料涨价不同，但实际上是一回事。燃料的成本，最终也是取决于互相竞争的用户和供应商之间的关系。成本永远是供给和需求共同作用的产物，后面两章还要继续讨论这个主题。

成本从来不独立于需求。

简短回顾



供给曲线和需求曲线都反映了人们对可能机会价值的估计。任一商品的供给量和需求量，都取决于人们在衡量了所有可选机会之后的优化选择。

成本是某人放弃机会的价值。要调和对某一决策成本的不同意见，往往先要就“讨论的是谁的成本”取得共识。

当下的决策无法影响过去的支出：它们是沉没成本，与决策无关。所有与决策相关的成本都与未来相联系。

机会成本必然是边际成本：它们是一项行为或决策带来的额外成本。

供给取决于成本。（又有什么不取决于成本呢?）但是供给的成本是由于供给这种东西而放弃的其他机会的价值。经济学理论把这种成本概念表述为：所有与决策有关的成本都是机会成本——选择这条路（而不是另一条）放弃的机会的价值。

供给曲线向上向右倾斜，这是因为要说服资源拥有者放弃当前的活动，转向其他愿意为之付出的机会，必须出价越来越高才行。

凡是能改变生产的边际成本的因素都会使供给曲线移动。如果供应商的价格预期发生了变化，或者一个行业内供应商的总数改变了，市场的供给曲线也会移动。

供给的价格弹性是供给量变化的百分比除以价格变化的百分比。

认识到“事物”本身谈不上成本，可以平息很多对某种东西“真实”成本的争论。只有行为才会带来机会上的取舍，所以只有行为才有成本。

切记要经常提醒自己：“对谁而言的成本?”“做什么事的成本?”这样做会使你像一个经济学家一样思考。

问题与讨论

1. 一件汗衫、一张音乐会票或你的《经济学的思维方式》教材的真正成本是多少？

2. 你在小河里钓鱼时发现了一块重达 8 盎司的金子。你会开价多少？为什么？你的成本有多高？

3. 印度泰姬陵周边的草坪上，经常有一些姑娘手持菜刀，割下一把一把的青草。这种修剪草坪的方式的成本是高还是低？

4. 从甲地到乙地坐飞机要花 1 小时。同样的路程坐汽车要花 5 小时。如果飞机票是 120 美元，汽车票是 30 美元，对于一个在这段时间里每小时能挣 6 美元的人来说，哪种交通方式更便宜？对每小时能挣 30 美元的人来说呢？

5. 图书馆里的复印机每月的租金是 295 美元。租金包括了修理费、墨粉和每月 2 万张的印量。如果超量，图书馆每多印一张要交 1 美分，每张纸 0.5 美分。

   哈丽叶·马蒂诺要读期刊上一篇 20 页长的论文，明天课上要讲。她愿意出 50 美分复印这篇论文，但是，如果再贵的话她就到图书馆阅览室里去读了。

   (1) 哈丽叶为了复印这篇论文，愿意出的最高价格是每页多少钱？

   (2) 图书馆愿意接受的最低价格是每页多少钱？为了回答这个问题，你还需要知道什么信息？

   (3) 假设哈丽叶现在要读另一篇文章，明天课上也要讲，这篇文章满是复杂的图表。她急于得到一份复印件，花多少钱都不在乎。现在哈丽叶为了使用图书馆的复印机最多愿意出多少钱？（你得从你的经验中补充一些信息才能回答这个问题。）

   (4) 每月 295 美元的租金会怎样影响图书馆对复印机使用者的收费？

6. 如果你的老板规定，你开自己的私车跑公务，每英里补贴 20 美分，你应该开公车还是开私车？下列哪些成本与你的决策有关？

   (1) 你的私车的买入价

   (2) 机动车驾驶证费

   (3) 保险费

   (4) 折旧费

   (5) 汽油

7. 当一个政府决定继续打仗是否符合国家利益时，是否应该把已经阵亡的人考虑进去？这显然不是个小问题。这个问题比一开始设想的要困难得多，特别是对一个依靠民众支持的政府而言。

8. 经济学家的原则“沉没成本和决策无关”就像绕在手指上的绳子。它提醒你只考虑边际成本就够了，但是又不能指出边际成本是多少。这就需要有知识的判断。你可以试一试下面的练习。估测并计算暑假时保留（或不保留）你在学校租的房子的边际成本。如果你把房子转租出去，算一算最低要收多少租金你才会保留你的房子，以免秋季开学重新租房。

9. 弗朗西斯·韦兰（Francis Wayland）写的经济学教材在 1860 年以前是美国学校中最流行的教材，下面是

其中的一段：

> 各种自然力的性质及关系是上帝赐予我们的礼物，而且正因为是上帝的恩赐，所以我们不用花钱。这样，为了使我们能利用瀑布产生的动量，我们只需要修水车及其附属品，并把它们放在合适的地方即可。然后我们就能享受到落下来的水，用不着花费别的什么。因此，我们唯一的支出就是使自然力得以利用的设备成本，这是政治经济学家唯一应该注意的支出。

(1) 如果一个19世纪的磨坊主拥有一处瀑布，且瀑布能给磨坊提供动力，那么磨坊主使用瀑布要支付什么成本？

(2) 如果别人拥有这处瀑布，磨坊主使用瀑布要支付什么成本？

(3) 在什么情况下用瀑布作为磨坊的动力确实不需要成本？

(4) 为什么现代的“政治经济学家”不同意弗朗西斯·韦兰的观点，注意到了使用“自然力”的成本？

10. 一个征兵者说：“没有什么能比一次经济衰退更好地解决我们的征兵问题了。”请解释这句话。

11. 有人说，由志愿兵组成的军队会歧视穷人，因为穷人的其他选择和参军相比是价值最低的，因此穷人会在军队中占支配地位。

(1) 你同意这种意见和分析吗？

(2) 一些批评者认为，如果军队只依靠志愿兵，武装力量中就会充满智力低下、技术落后的人，连操作复杂武器都不会。IBM也是完全依赖“志愿者”，它的员工大多不是智力低下、技术落后的人。军队和IBM的区别在哪儿呢？你会如何应对这些批评意见？

(3) 另一项针对志愿兵制度的批评是，我们不需要“一支雇佣兵组成的军队”。工资高到多少，领受者就成了雇佣兵？难道军官们被迫留在部队里吗？他们为什么要留下？他们是雇佣兵吗？你的老师是雇佣兵吗？你的医生是吗？你的牧师呢？

12. 近年来，越来越多的美国人开始逃避陪审义务，有时问题严重到一些法庭因为找不到足够数量的陪审员而不得不推迟开庭。

(1) 一个公民当陪审员的成本有多高？

(2) 对什么样的人来说，当陪审员的成本非常低，甚至是负的？对什么样的人来说又是非常高的，甚至高得离谱？

(3) 你能想出一套简单的制度降低公民陪审的平均成本吗？

(4) 如果推行一套彻底的志愿陪审制度，法庭付给陪审员足够多的日薪，以招到法庭需要的合格的陪审员数量，请你预测一下，这样做会产生什么后果？

(5) 很多忠实地履行每一次陪审义务的公民抱怨，他们在法庭官员那里经常被怠慢，好像陪审员的时间完全没有价值。例如，即将出庭的陪审员被要求坐在一间接待室里，一坐就是好几天，一眼都不能往法庭里看。法庭的官员对候选的陪审员们做出这样有欠考虑的举动，成本是多大？

13. 为什么一家跨国公司在不同国家的相同工厂付给工人的工资不一样多，即使两国工人们的技术水平相同？你会认为这不公平吗？为什么收入高的工人们会反对？

14. 旧金山的商住楼房租上涨使得很多公司把办公室搬出市区。如果一家公司在市区拥有自己的办公楼，

它能忽视房租上涨吗？

15. 为什么美国的各个城市的停车费差别这么大？比如在曼哈顿，停车一天要付 20 美元，而亚特兰大却可能连 5 美元都不到。这个价格差别说明纽约的停车场老板们更贪心吗？

16. 如果球赛的门票极其抢手，面值 10 美元的要炒到 100 美元，这时有人给了你一张票。你去看比赛的成本是多少？别人送了你一张票，你是不是因此比自己花 100 美元买高价票更愿意去看比赛了呢？你是不是因此比自己花 10 美元从内部搞到一张票更愿意去看比赛了呢？

17. 从机会成本的观点看，花钱和放弃一个能赚钱的机会是没有差别的。这和我们的很多直觉是不相符的，考虑下面的例子：
    (1) 大卫和彼得是好朋友。大卫向彼得借 1000 美元，彼得借了。如果彼得自己还要借债还利息，那么彼得是不是应该向大卫收利息呢？这合适吗？如果彼得取出一笔存款，赚到了利息，他用这笔钱借给大卫，这时彼得再向大卫收利息是不是不大合适？
    (2) 弗里德里希在一个大型画展上买了一件特纳的大幅作品，但是他同意直到 6 个月之后，也就是展览结束时才能拥有这幅画。当展览结束，弗里德里希把这幅作品运回家，他发现了两件事：其一，这个展览大大提高了特纳的知名度，这幅画现在的价值已经是他当初买画时出价的两倍；其二，画幅太大，挂在哪面墙上都不合适。卡尔是弗里德里希的朋友，他家有更大的墙，而且有意从弗里德里希手里把这幅画买过去。弗里德里希向卡尔收多少钱比较合适？是他当初出的价格，还是这幅画现在在市场上出售的价格？

18. 如果你修一门课的学费是 300 美元，那么，如果你在 30 次课中有一次从头睡到底，你的成本是多大？你来上课的成本是多大？

19. 学生们是不是对学费高的课花的精力比较大？

20. 你的学校正在犹豫要不要放弃校际足球赛，并为此开展了一项成本研究。你认为以下在预算内的各个项目能代表真正的成本吗？
    (1) 给球员的奖学金补助
    (2) 体育场的折旧费支出
    (3) 对所有全日制学生提供的免费票
    (4) 球队教练、负责票务的人的工资

21. 图 4–4 的供给曲线表示的是某公司为了找人帮忙粘信封，愿意支付的小时工资率。

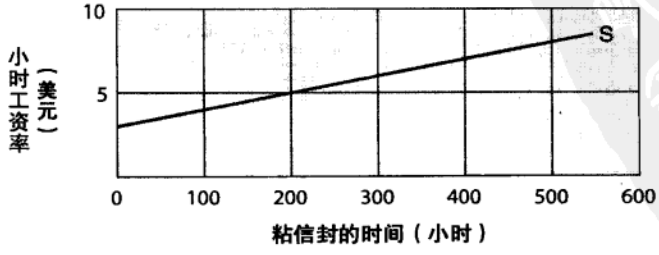


图 4–4　粘信封的供给曲线

(1) 如果公司需要 400 小时粘信封的工作量，每小时要付多少钱？

(2) 公司总共要为粘信封支付多少钱？

(3) 粘信封的人粘信封的总机会成本是多少？（提示：每个小方格代表 20 美元——20 小时乘以 1 美元）

(4) 在 4 美元和 6 美元之间的供给价格弹性是多少？在 6 美元和 8 美元之间呢？

22. 什么时候放弃是有意义的？

(1) 如果你每小时的价值是 5 美元，那么你为了找一张 20 美元的账单会花多长时间？假设你知道把账单放在了卧室的某个地方。如果你找了超过 4 个小时，这样找下去是否有理性？用预期边际收益和预期边际成本的概念解释一下，一个有理性的、每小时值 5 美元的人怎么能无休止地找一张 20 美元的账单。

(2) 1987 年，曼哈顿的一间合租公寓的租户和公寓管理委员会发生了争执，并告到法庭。矛盾焦点在于，谁应该负担 909 美元的儿童防护窗安装费。7 年后，矛盾仍未解决，可是律师费已经超过了 10 万美元。你觉得这是否反映出一种固执的愚蠢？在什么情况下，人们花十几万的律师费解决一桩 909 美元的争端是合乎理性的？

第5章
供给与需求：协调的过程

5.1 市场是计划协调的过程
5.2 基本过程
5.3 竞争、合作与市场出清
5.4 改变市场条件
5.5 理解自由市场价格
5.6 中央计划和知识问题
延伸阅读：协调遇到的问题：交易成本



在世界上所有已知的富裕社会里，专业化分工都是标志性的特征。亚当·斯密在反思18世纪英国开始出现的经济增长时，曾观察到如下现象：

> 在一个政治修明的社会里，造成普及到最下层人民的那种普遍富裕情况的，是各行各业的产量由于分工而大增。

斯密认为，当一个社会的成员掌握了有效的专业化能力，能在劳动上形成“分工”，这个社会就会变得富裕。

劳动分工（即专业化）是如何形成的？在第1章中，我们将其作为经济学的核心问题提出来了。在第2章中，我们开始回答这个问题：我们考察了专业化和交换的激励，以及专业化带来的机会和财富的增加，我们称之为“比较优势法则”。但是生活在富裕的、高度专业化商业社会中的人们，究竟是怎样互相激励，才会采取这些互相关联的行动，最终生产出不可思议的一系列产品和服务以供人们享用的呢？

基本难题在于我们的所知极为有限。专家，顾名思义，不是什么都知道。（你能否举出一个人，不管是不是专家，他确实知道所有事情的做法；或者至少能有效地发号施令，让每个人高效地生产商品及提供服务？）事实是，每个人的确有一定的知识和技能，同时他们对无数其他的知识和技能却一无所知。想一想，即使简单如一只普通的2B铅笔，这个世界上可能也没有单独一个人知道如何从头到尾把它做出来，这似乎难以置信，但在现实世界中却是真实存在的。

对每个人来说，知识和信息都是稀缺品。

这事初听起来有些不可思议，还是突破常规好好想想吧。在铅笔厂中，一旦木头、石墨、橡皮、油漆、胶水、锡包头、适当的工具和机器全部到位，很多专家都知道如何组装它们。但是铅笔生产线上的专家，并不知道那些基本的投入品是怎么生产出来的。想想木头吧。伐木工人需要把树木伐倒。他们要依赖特制的高科技设备，还需要穿衣、吃饭、喝咖啡、看病以及其他种种产品和服务，有了这些才能好好工作。伐木的设备有一部分是用钢材制成。所以铅笔当中还有钢厂工人的一份辛劳，他们本人却未必知道这一点。钢材生产又要用到铁矿石，铁矿石如果不是由其他贸易专家从国外进口，那么多半是从密歇根北部半岛的铁矿开采的，首先通过苏必利尔湖铁路、伊什佩明铁路以及加拿大国家铁路，然后由轮船沿苏必利尔湖和密歇根湖而下，运到五大湖周边的各个港口。火车是谁造的？还有铁轨、轮船、船员们吃的各色食物，又是谁做的？更不必说衣服和洗漱用品之类的了。是谁生产了燃料，建造了港口，发明了复杂的船只导航通讯系统？答案是无数其他专家，他们追求各自的比较优势，依照他们有限的知识和技能和其他学有专长的人进行合作。

想象一下，为了生产出一支普通的2B铅笔，无论在国内还是在海外，有多少不同种族、肤色和信仰的人为之提供不同的产品和服务，他们的意见、技能和目标又有多么大的差异。人与人之间互相并不认识，甚至可能说的不是同一种语言，但

这些是怎样协调运作的呢？

是2B铅笔生产出来了。而我们消费者呢，都知道上哪儿能买到便宜的铅笔。

市场的奇迹，很多人已经有过准确的描绘，就是数以亿计的人在互相不认识的情况下能够合作，不但生产出了2B铅笔，而且生产出了数目繁多的更为复杂精巧的产品，还使这些产品能够随时都供应充足。人们的合作，并非服从于某种全国性综合经济规划的命令，比如源自什么“国家办公用品管理局”。政府的角色要有限得多，回想亚当·斯密所说的“在一个政治修明的社会里……”。政府的重要职能在于监督贯彻私有产权以及合同的履行。只有这些基本的游戏规则得到确立之后，那些不计其数的交换才可能发生。

人们经常认为这个井然有序的交换网络是理所当然的。（你的铅笔用完了随时可以再买到。）同样我们在第1章里讨论过平稳有序的车流（也被认为是理所当然的），市场体系当然要比这更复杂。虽然市场的有序性看起来很神奇，但是它并不神秘。在交通系统中，红绿灯是协调各种车辆的信号，在商业社会中，帮助人们协调各种生产和消费计划的关键信号又是什么呢？答案是价格。价格在市场中形成，给人们传达了各种重要的信息和信号，并激励他们按这些信号行事。市场价格在供给和需求双方的互动中形成，我们在第3章和第4章中已经分别作过介绍。在这一章中，我们把供给和需求放在一起，描述市场过程本身的原理。

市场价格传递了有用信息。

5.1 市场是计划协调的过程

很多人认为，“市场”就是一个地方或广场，就像圣路易的盖特威中心举办的棒球卡片收藏展，或是堪萨斯城博览会上牛的拍卖会，或是华尔街的纽约证券交易所。但所有这些其实只是市场的构成要素；市场遍布全球各个地区，现在已经延伸到了虚拟的网络空间。正式的市场可能发端于中世纪的村镇集市，但是在当代，如果还把市场仅仅看作一个地方或是广场是很没有经济学感觉的。

记者们和财经人士使用很多混杂的隐喻来描述市场，使得市场听起来常常像一个人。我们在晚间新闻或是财经频道里经常能听到某某专家说，华尔街对于最新的经济数据感到“兴奋”或是“紧张”，还说股票市场“希望”或是“期待”本·伯南克（Ben Bernanke）代表美联储宣布降息。也许，当某一天条件成熟时，一个专家还会报告说：“股市醒过来时发现身上浮肿，后来又剧烈痉挛，头疼得厉害，今天打电话来请了病假。”尽管这种表述会让新闻听起来更有趣，但是按照经济学的思维方式，只有个体才会希望、期待、痉挛或头痛，而市场不会。

“华尔街今天早上醒来时仍带着宿醉。”

就连经济学家自己也使用一些会误导别人的隐喻。他们经常说市场体系是“自动的”或是“能自我调节的”，给人的印象好像是市场没有人的介入自动就能发挥作用了！很多经济学家的描述让人以为市场是某种机械化的“东西”，比如恒温器。这样说是错的。市场体系完全是由需求方和供给方组成的，供求双方都是活人，追逐着各自感兴趣的计划，根据面临的相对稀缺性进行优化，并按照各自的目标谈判

和交换，获取各自想要的东西。

关于市场的这些常见的错误表述，我们要尽量避免。市场不是一个人，也不是一个地方，或是一个东西。市场是买卖双方计划协调（plan coordination）的过程。当经济学家使用供给和需求这样的术语时，他们其实是在讨论人与人之间这种持续进行的谈判（negotiation）。

5.2　基本过程

现在我们利用图表来考察需求和供给的过程。我们来看看相对便宜的原声吉他的市场，美国国内的初级和中级乐手会买这种乐器。图 5-1 描述了原声吉他市场，注意，市场的需求曲线是向下倾斜的。这反映了第 3 章的基本内容——需求法则。当吉他的相对价格下降时，人们倾向于买更多的吉他，当相对价格上涨时，人们就买得少一些。当只有吉他的价格变化时，需求量会发生变化，而总的需求曲线不变。然后，注意向上倾斜的供给曲线。我们在第 4 章中讲过，供给曲线一般都是向上倾斜的，这说明生产更多的吉他需要更高的边际机会成本。制作更多的原声吉他需要投入很多特殊的资源，从各种等级的云杉、桃花心木到高级技工的劳动。对于吉他生产者来说，他们要获得更多的云杉和桃花心木，就得在竞价的时候压过其他用途，比如做圣诞树、细木柜子、香匣以及其他木制品。人们用这些木料总能做其他的东西，较高的吉他价格会使生产者制作更多的吉他。

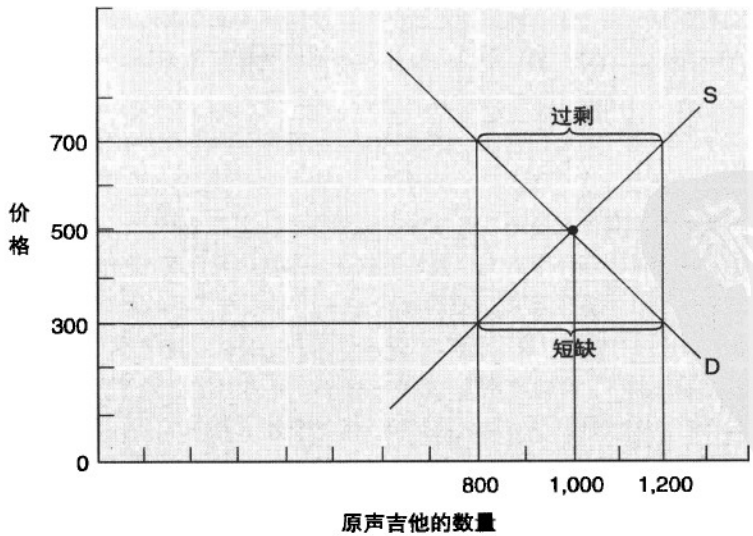


图 5-1　原声吉他市场的供给与需求

注：市场在 500 美元的水平出清。在 700 美元的水平下，会有 400 把吉他过剩，在 300 美元的水平下，会短缺 400 把吉他。

在交点实现完全市场协调。

注意供给曲线和需求曲线的交点。交点对应的价格是每把吉他 500 美元，市场上的数量是 1,000 把。在 500 美元的水平上，注意需求量是 1,000 把，正好等于供给量。在这种情况下，吉他购买者的计划和吉他生产者的计划是完全协调的。

在自由市场中，生产者当然可以想卖多少钱就卖多少钱，消费者也可以想给多少钱就给多少钱。我们不妨假设，市场价远远高于 500 美元，比如说 700 美元。如果吉他生产者计划每把吉他卖 700 美元，结果会怎么样？向上倾斜的供给曲线帮助我们找到答案。在 700 美元的水平上，供给量会超过 1,000 把，增加到 1,200 把。（只是供给量增加了，供给并没有增加！）但是别忘了，市场是由两方面组成的，买方和卖方。卖方在价格较高的时候愿意增加产量，这时潜在的买主会作何反应呢？需求曲线帮助我们找出这个答案：在 700 美元的水平上，人们会减少预计的吉他购买量。需求量（不是总体的需求！）会降低到只有 800 把。

哪一方的计划能实现？哪一方的计划会遭到挫折？消费者作为总体，能买到在 700 美元水平上他们愿意购买的所有吉他（需求量是 800 把），但是生产者会发现他们生产得太多了。他们生产并计划卖掉 1,200 把吉他（供给量）。二者的差是 400 把，生产者不愿看到产品积压在仓库里。这时的市场就不是完全协调的，出现了吉他的过剩（surplus）。当供给量大于需求量时，就会出现过剩。在我们的例子里，吉他剩余量是 400 把。卖方常常通过库存的积压发现过剩，也就是他们是卖得没有原来预计的多。

过剩：需求量＜供给量（卖方失望）。

生产者怎么才能处理掉这些计划外的吉他存货呢？他们可能会拔出手枪，指着吓傻了的顾客的脑袋，逼他们以 700 美元一把的价格买剩下的吉他。但是这样做是和自由市场的规则相冲突的。也许一家生产商可以烧掉其竞争者的生产设备，这样他就可以多卖了。但这样做也违反游戏规则。也许他们可以影响立法，规定儿童必须学弹吉他，这样也能增加需求，促进销售。这样做是操纵和改变游戏规则以朝向有利于他们的方向，但是这需要很长时间，还要有政治策略，是一种开销很大的做法。卖方在自由市场中能做的，也是他们通常的做法，就是降价。

卖方之间的竞争。

的确，我们可以预计市场上吉他的价格会从 700 美元跌到 500 美元一把。随着价格的下降，潜在的购买者就会更容易接受了：需求量（不是总需求！）会从 800 把上升到 1,000 把。同时，供给量（不是总供给！）会从 1,200 把降到 1,000 把。这时就没有吉他过剩了：买方和卖方的计划完全吻合；市场在 500 美元的水平上达到完全协调状态。卖方再也没有动机通过降价与其他卖方竞争了。

问题："过剩"意味着此商品不再稀缺了吗？

最后考虑相反的情形。假设当前的市场价格低于 500 美元一把。在每把吉他卖 300 美元时，人们会急切地计划购买 1,200 把（需求量），但是生产者只计划生产和销售 800 把（供给量）。当生产者的生产计划完成后，很多消费者会失望，他们想买吉他可是发现吉他都卖完了。这时就出现了短缺（shortage），和过剩正好相反。当需求量大于供给量时，就会出现短缺。消费者会通过异乎寻常的长队或空空如也的货架体会到

短缺：需求量＞供给量（买方失望）。

短缺。而卖方此时会发现他们卖得要比原来预期的多，从而在计划之外动用存货。

一个失望的购买者会怎么做？闯进商店偷一把吉他，那是犯法的。往别人的汽车油箱里灌沙子，好抢在别人之前买走最后一把吉他，同样是犯法。但是人们可以出高价买吉他。如果消费者对吉他的报价越来越高，卖方会作何反应？他们会生产更多的吉他。注意，随着市场价从 300 美元涨到 500 美元，供给量会随之增长，从 800 把到 1,000 把。同时，上涨的价格也使需求量从 1,200 把下降到 1,000 把。不管是竞价者真的把吉他的价格抬上去，还是卖方发现可以自己提高售价并增加产量，从而替代消费者竞价的过程，市场价总有升高的趋势，短缺现象会随之消失。

买方之间的竞争。

一切都有替代！

5.3　竞争、合作与市场出清

人们总是说，买方和卖方在市场经济中是竞争关系。果真如此吗？回到第 2 章中布朗和琼斯的例子，他们交换淡啤酒和黑啤酒是在相互合作。难道只是因为交易是为了钱，交易双方的合作关系就变了吗？没有。如果你自愿花 20 美元、200 美元或 500 美元买一把吉他，不管多少钱吧，反正只要你和卖方找到了互相合作的方式就行。这就是交换的互惠本质，无论是用货币还是通过以物易物的形式，货币使这种合作行为能更容易发生。

竞争当然存在，而且与合作一样，竞争在市场过程当中也是无处不在的。但是，卖方倾向于和其他卖方竞争，买方倾向于和别的买方竞争，而不是买方和卖方之间竞争。

卖方与买方合作。

再看短缺的例子。失望的吉他买主互相竞争，或者是出高价竞买，或者是证明自己在定价更高的时候也愿意购买。竞价的过程会减少短缺。卖吉他的人当然愿意能卖多贵就卖多贵，将商品急于卖给出价更高的人。相反地，在过剩的情况下，卖方相互竞争，争相吸引顾客，甩掉多余的存货。这不是买方和卖方的竞争，而是卖方和卖方之间的竞争。竞争不是通过暴力和骚乱，而是通过降价——只要大家都尊重并执行游戏规则！“这把吉他别的店里都卖 700 美元，看你这么喜欢，给你个优惠价，595 美元吧。再额外赠送一个吉他拨片。”卖主是在寻找一种方式和其他的卖主竞争，同时跟你合作。那个还卖 700 美元的竞争者很快就会发现光送一个拨片已经不够了。她很快也会降价的。（当你去买车的时候，卖主是跟你竞争还是跟马路那头的经销商竞争？你想便宜点买，那么你是怕卖主，还是怕自己出价太低，以至于卖主把车卖给比你出价高 750 美元的人？）

因此，价格在短缺的时候倾向于上涨，在过剩的时候倾向于下跌。竞价的过程一直要进行到短缺或过剩得到缓解为止。在我们这个例子里，竞价过程会在价格为 500 美元时终止。如果没有短缺，买方就没有出高价的动机了；如果没有过剩，卖方也就没有降价的动机。经济学家通常把这一价格称为均衡价格（equilibrium price），因为供给和需求的“力量”形成了均势，价格没有进一步变化的趋

势了。但是这种说法显得有点机械，好像市场是某种装置一样。我们更愿意称之为市场出清价格(market clearing price)。所谓市场出清，就是市场上既没有短缺，也没有过剩。买方的计划和卖方的计划完全协调。

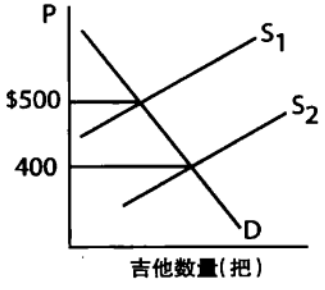
市场出清：需求量=供给量(买方和卖方的计划完全协调)。

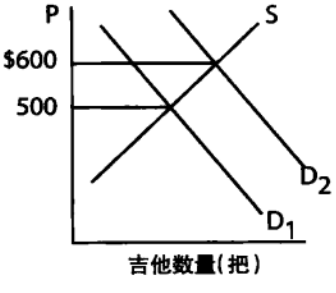
经济学思维方式的发展，动因之一就是为了解释市场出清现象。不仅仅是吉他市场会出清，任何商品或服务的自由市场都有出清的倾向。供给和需求的“法则”或原理，能帮助我们理解市场为什么会出清和市场是如何出清的，以及信息有限的个人又是怎样找到实现他们计划的途径的。

最后一点，也是很重要的一点：商业社会不需要经济学专家使市场出清，而需要有效的游戏规则，允许人们按照他们认为合适的方式，来买卖交易他们的财产以协调他们的计划。经济学家的作用在于解释市场过程是如何协调个人计划、产生财富并促使经济增长的——这些事很多人还不能很好理解。人们常常不明白，市场出清是诸多个体选择的无意后果。对于买吉他的人来说，他们对市场总体状况的关注其实少得不能再少，他们买吉他的前提是价格能承受得起，他们不可能知道有关吉他行业的一切情况。对于卖吉他的人来说也是一样，他们追求的也是自己的目标，要赚钱谋生。市场出清的倾向既不是由经济学家和政府计划的，也不是由生产者和消费者控制的。人们的信息和知识是有限的，这一点无法避免，人们通过竞价和合作性的交换来追逐各自的目标和计划，市场出清只不过是这些活动的无意后果。

不需要专家！

5.4 改变市场条件





现在我们把问题往前推进一步。此前我们讨论的中心是，在给定供给曲线和需求曲线的情况下市场的出清倾向。但是，我们在第3章和第4章中已经讲过，供给曲线和需求曲线本身也会移动。现在我们就来看一看，当供给曲线或需求曲线移动的时候，会出现什么情况。

比如，假定云杉的价格下跌，而其他因素（技师的工资、桃花心木和其他材料的价格）不变。首先你得确定，这一变化会不会导致需求曲线或供给曲线的移动。云杉降价会降低制作吉他的边际机会成本。因此，吉他的产量会上升。还记得吗，供给曲线是由这些边际成本的“高度”导出的。边际成本降低意味着供给曲线要向右移。当市面上的吉他增多，总供给上升，价格会从每把500美元降到400美元。（如果供给增加了，价格还是500美元一把会怎么样？会出现过剩。卖方会争相降价，直到过剩消失。）新的市场出清价格出现，是每把400美元。（注意，吉他的需求曲线没变，当价格从每把500美元降到400美元时，需求量增加了。）

考虑一个不同的例子。如果电吉他的价格上涨会出现什么情况？会对原声吉他的市场产生什么影响？一般认为，电吉他和原声吉他是很好的互补品。原来想买电吉他的人，可能会因为价格上涨而改变计划。有些人会转而购买原声吉他，有些人可能会买长号、手风琴或其他乐器。无论如何，原声吉他的总需求上升了。我们可以把在图中表示为原声吉他的需求曲线向右移动了。出现了新的市场出清价格，每把原声吉他 600 美元。

5.5　理解自由市场价格

如果房间里温度低，没有人会责备温度计，也不会有人说此时拿只蜡烛放到暖气开关底下，就能把房间加热。这是因为这些东西如何运作，人们多少还是知道一点的。但是，人们常常把某种商品的稀缺性归咎于价格高，好像实行了价格管制，稀缺性就没有了。我们会在下一章中讨论价格管制问题。

现在，我们要知道的是：稀缺性是购买意愿和供应水平之间的关系，也就是需求和供给之间的关系。如果人们不需要以有价值的东西作为代价，就会产生很多欲望，而又不能想要多少就要多少，所以会出现稀缺。市场价格告诉我们相对的稀缺性。但是，不要把稀缺性（scarcity）和稀少性（rarity）搞混。说某种东西稀少，是说只有相对很少的数量可供使用。八声道磁带要比光盘稀少。购买意愿不是构成稀少性的要素。现在谁还要八声道磁带啊？没有需求了，城里的跳蚤市场上一盘老式的八声道磁带只卖一两块钱。同样的音乐刻在光盘上，要的价就高得多。人们愿意多花钱买光盘，因此光盘比八声道磁带更稀缺。（如果你还不明白，假设作者之———普雷契特科在一个棒球上签了名。他签名的棒球肯定比巴里·邦兹（Barry Bonds）*签名的棒球更稀少，因为一共只有一个，而邦兹至少签了上百个。但是，没有人愿意为普雷契特科签名的球和邦兹签名的球出同样的价钱。事实上，普雷契特科的签名可能把棒球的价值减到了零。所以，他签名的球的稀缺性远远不及邦兹签名的球。）

出售：巴里·邦兹签名的棒球，150 美元

出售：大卫·普雷契特科签名的棒球，50 美分

译者按：巴里·邦兹是美国职业棒球明星。

紧接着，根据第 3 章的结论，如果某物是稀缺的，就必须被配给。换句话说，必须建立某种标准来区别要求拥有它的人，以便决定谁拥有多少。这个标准可以是年龄、辩才、敏捷程度、受公众尊敬的程度、支付意愿或者几乎其他任何东西。在我们的社会中，最常用的标准是支付意愿。有时候我们也用别的标准来配给。

比如，哈佛大学每年收到的本科入学申请远远多于它能招收的学生人数，所以哈佛大学必须配给这些稀缺的名额，按照高中成绩、高考成绩、推荐信和重要校友的关系以及其他标准来衡量一个学生。乔·考利奇是学校里最受欢迎的男士，经常有女生为了赢得他的好感而尖叫，因此他必须配给他的注意力。无论他采取什么标准，容貌、智力还是温柔程度，他都必须用某种方式来区分这些姑娘。

稀缺性使分配成为必要。

配给的另一面是竞争。一旦哈佛大学公布了选材的标准，想上哈佛的学生就要竞争，以满足哈佛的要求。如果那些急于约会乔·考利奇的姑娘们知道他最看重的

是容貌，她们就会努力打扮自己，使自己看上去比别的姑娘更美。

很明显，竞争不只是在资本主义社会才有，也不只限于使用货币的社会。竞争源于稀缺性，只有消除了稀缺性，才能消除竞争。只要存在稀缺性，就一定有配给。配给就是按照某种以区别为目的的规则进行配置。当人们努力满足用来配给稀缺品的规则的要求时，竞争就发生了。

(根据某种区分规则的)分配使竞争不可避免。

所使用的规则会造成差异，有时候这个差异会很大、很重要。如果一个社会按照支付意愿来配给，社会成员就会努力挣钱。如果一个社会按照体力强弱来配给，那么社会成员就会锻炼身体。如果一个社会按照铜管乐器的演奏水平来配给，那么社会成员就会学习吹喇叭。如果名牌大学把高中三年的成绩作为招生的重要依据，高中生就会看重分数。他们也可能用成绩来竞争一些其他的资源（比如在同学中的地位、老师的表扬、开自家汽车的机会、使用父母信用卡的机会），但是高校招生的规则一定会激励高中生努力得高分。

5.6 中央计划和知识问题

社会经济生活的中心任务就是要保障社会成员之间的协作，从可用的资源中获取最大的利益。社会由很多个体组成，人与人之间互不相识，有效的计划协调需要以明晰、简单和标准化的交易条件为前提，这样交易成本才会维持在一个低水平上。

在我们生活的这个世界上，人们具有不同的技能、兴趣、价值观和偏好；资源有各种用途，而且机会成本各异；日常生活中充满了持续变化和新发现。想象一下另一种经济制度，社会主义的计划经济，所有的生产资料，包括各种资源、机器、工厂等，都不是私有的，而是归全社会所有，这些稀缺资源的最佳用途的决策权掌握在一批经济学家、社会学家、化学家等专家手中，这些人组成了一个中央计划委员会，决定生产什么、怎样生产、给谁生产。整个社会主义经济就像是一个巨大国有企业（比如说国有邮局）在运作。市场被废除了，因此货币也没有用了。中央计划部门依据什么信息和信号，来对各种商品和服务的生产和配给进行有效的安排，以满足广大人民的需要呢？

计划委员会里的工程师们当然可以说，用黄金做公共汽车、用铂做铁轨、用锡做结婚戒指在事实上是可行的。在自由市场经济中，公共汽车生产商、铁路建筑商和珠宝商也可以这么做，他们在政治上和经济上都是自由的。

那么在市场经济中，怎么没见到有人这么干呢？因为这么干肯定会赔得一塌糊涂。把市场上这些资源的价格和人们愿意为最终产品支付的价格比一比，就可以让生产者们在生产之前认识到这么做的后果很可能是亏损。所谓的算经济账，就是这么一回事。这些价格是通过无数人在日常的市场过程中的自愿交换和谈判产生的。

算经济账让人们认识到商品和服务的相对稀缺性。

但是，社会主义社会的计划经济取消了市场过程。那么，制订计划的人有什么信息和信号供他们参考呢？他们手上可能有大把的工程原理和公式，仓库里的原料堆积

如山，一大群适合工作岗位的劳动力，还有复杂的计算机系统运算一大堆数据，但是这些东西对经济计划能起多大作用？数据会显示，锡质的结婚戒指很少。是不是该多做一些呢？还是少做点？成本应该有多高？锡质的结婚戒指到底有多么稀缺？铂比钢的摩擦力小，这是不是会让制订计划的人认为铂比钢更适合于做铁轨？铂还有什么用处，把铂用于制造医疗器械、铁轨或其他东西的成本各是多少？如果生产一根钢轨的材料、人工可以用于建医院、做烤面包机、铅笔或是其他种种稀缺的商品和服务，那么生产一根钢轨的相关成本会是多少？没有货币和市场定价的过程，制订计划的人就没法有效地算这笔经济账。

计划经济不用算这笔经济账，也就无法了解稀缺性等信息。

前苏联各成员国计划经济的崩溃，正好验证了经济理论一直以来的一个看法：中央经济计划制订者，即使他们很聪明并且热爱人民，他们也不知道该怎么有效地管理商业社会中的日常业务。问题不在于找一个更懂行的人来为经济增长出谋划策，而是要形成更有效的制度和游戏规则来鼓励人们发现自己的比较优势，使他们掌握的有限的知识、信息和资源得到最有效的利用。

延伸阅读　协调遇到的问题：交易成本

交易成本，又来了

让我们回想一下第 2 章讲的交易成本的概念。有时候，人们想做某些事情，而且如果有人来做，他们也愿意付钱，但是这并不意味着这事儿就真的有人来做。尽管需求者认为付出的价值已经够大了，足以弥补供给者的机会成本，但事情未必能做成。下面举一个简单的例子，我们每个人可能都碰到过这种情况。每天有几百个人骑自行车过一座桥，偶尔会有交通事故造成的玻璃碎片溅到自行车道上。每个骑车的人第一次遇到满地的玻璃渣时，都愿意出 1 美元让人把路面扫干净。也就是说，骑车的人总共愿意支付几百美元来让人扫马路，实际上，很多人为了几美元就愿意来做这件事。然而他们可能还是要每天路过那片玻璃渣，日复一日，直到玻璃渣被风吹散或者被其他车辆带走。这显然是合作的失败。为什么会发生这种事？

发生这种事的原因在于安排交易的成本太高。光是需求者愿意付钱，供给者也觉得可以接受，这还不够。还得有人安排实际的交易：从骑车人手中收钱并负责扫马路。这事可没那么容易，待会儿你就知道了。如果这是件容易的事，我们就不会在自行车道上看见那么多玻璃渣。一个有心人会想到修复这个失败的合作来赚钱，他决定在马路边把骑车的人一个一个拦住，向他们解释状况，证明自己的诚心，还要引导他们承认很愿意看到玻璃渣被扫干净，最后要说服他们每个人交纳一定数目的钱以反映他们的支付意愿——而在整个过程中，大多数骑车人都在纳闷，为什么他们自己要为收益如此分散的事情付费。

这种合作失败的原因在于交易成本：在供求双方之间安排交易合约或协议的成本。

那些舒适地开着空调、听着高级音响驾车的上班族，为什么即使情愿下班回家时被堵在路上，却也不为那些时间更紧的人腾出路面

呢？交易成本可以解释这一切，同时它也解释了为什么那些对环境真诚关切的人，反而会坐视环境恶化。交易成本的概念使我们懂得，在民主社会里那些占到多数的选民，为何常常不能达成所愿。对于那些正在从中央制订计划、官僚控制决策的经济体制向市场经济体制转型的社会来说，交易成本也是一个特别重要的概念。

20世纪90年代初，前苏联的中央计划经济解体了。当时，经常有报道说农村有庄稼没有人收，烂在地里，同时城里的商店货架上空空如也。怎么会有这样的事发生？为什么没有人把粮食运进城，满足人们巨大的需求呢？官僚体制的崩溃不足以解释这一切。人们应该有能力把粮食从地里收起来，送到饥饿的人手中，这一点即使没有上头的明确命令也应该能做到。

人们或许会想当然说，这事应该能做到。但请再想得仔细点、具体点。这些要被糟蹋的粮食是谁的？谁有权来收割这些粮食？谁拥有收割设备？谁又决定了设备的使用权？谁有卡车把粮食运到城里去？卡车用的燃料归谁所有？粮食到了城里由谁来配给？一边是要烂在地里的粮食，一边是城里饥饿的人们——光凭这样的事实并不能使粮食从农田运到城里的粮库。适合做这事的人，首先应该得到适当的信息和激励。

交易成本能解释“浪费”的情况。浪费一词是加了引号的，因为事情是不是浪费还不清楚。如果把粮食运到消费者身边的成本高于粮食本身的价值，那就应该让粮食烂在地里，这不是浪费。很显然，事情就是这样。交易成本是实实在在的，一点也不比收割和运输的成本次要。

产权和制度

这样的事在美国不大可能发生，因为美国的土地、粮食、农业机械、卡车、粮库和零售店都是私有的。这是一种不同的游戏规则。在产权明晰的制度下，消息灵通的人们就会有强烈的动机掌握需要的资源，来把粮食从没用的地方运到有用的地方。并且在产权可以自由交换的制度下，有些人能使这些必要的资源物尽其用，将资源迅速而成本低廉地聚集到自己手中。

不妨把前苏联这种令人泄气的局面，和美国在救灾和重建工作中调配所需人力、拖车、建筑设备以及其他物资的方式比较一下：1992年安德鲁飓风袭击了迈阿密；1998年和2001年，密西西比河洪水淹没了北达科他州的法尔戈、爱荷华州的达文波特；还有2001年世界贸易中心被袭击后的下曼哈顿。关键的差别在于，美国有成熟的、界定清晰的产权体系，人们有充分的自由按照自己的选择交换产权。在美国，多年以来形成了庞大的制度网络，有营利性的，也有非营利性的。有了这些制度，人们进行的各种交换，无论是经常性的，还是偶尔为之，其交易成本都能够保持在一个较低的水平上。（善于思考的读者会敏锐地注意到，人们之所以频繁地、有规律地进行某种特定的交易，只是因为交易成本低。）

再想一想，要是你饿了，买一份你喜欢的比萨饼有多么容易，这其中要经过很多交易：建造比萨饼店、种青椒、运橄榄、给奶牛挤奶，还有给这些活动安排必要的赊销限额——一切的一切都要协商。协商成功是因为交易成本足够低，交易成本低是因为这些交易是在一大套制度中发生的，这些制度随着时间的推移逐渐发展，其间市场参与者致力于降低他们所从事交易的成本。想想那些专业的生产商、专业的网上零售商以及各种服务的专业提供者；财务会计的原则、行路的规则，还有各行业的贸易惯例；银行、信用评级机构以及高度组织

化的证券交易所；每天报纸上的不同栏目、电话公司的黄页以及看一眼就能查到的经纪人和供应商的名册；普通法的原则、贯彻这些原则的警察、解决争端的法院，还有对法律系统进行补充的私人仲裁机构。

在那些计划经济已经失败的国家中，市场体制似乎正在发育。市场体制已经取得的成就面临着巨大的障碍，在差不多每个转折点上都会遇到交易成本高的问题，这是因为很多关键的制度还没有到位。那些成熟的市场经济在几个世纪中自然形成了各种制度，在这些原来实行计划经济的国家中，个体的交易者（普通人）能不能设计并创造出这些制度呢？这些制度在别的国家是通过缓慢、渐进的方式逐渐确立其地位的，原来实行计划经济的国家能不能很快地把这些复杂的制度创造出来呢？他们能不能尽快克服高交易成本的问题，满足人民的渴望呢？人民已经迫不及待地要享受市场经济应许的成果了。前苏联各成员国的改革计划是否成功，很大程度上取决于对这些问题的回答。

货币：交换过程的一般媒介

为什么市场经济中几乎所有交换都依赖于货币？为什么人们不以物易物，直接用他们生产出来的产品换取他们需要的东西呢？为什么人们卖东西或提供服务都要收钱，工人们领的工资也是钱，即使钱本身没什么用。（就像最近有些抗议世界贸易组织的人说的，“钱又不能吃”。但是在有些地方只要不违法，你确实可以傻乎乎地把钱用来卷烟抽。）

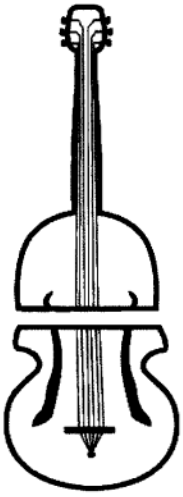
对这个问题的回答是：钱能降低交易成本。货币是交换的一般媒介。货币遍及各种市场，不管是合法的还是非法的。和仅仅依赖以物易物的市场相比，使用货币的市场具有明显的优势。如果社会上没有货币促进交易过程，安排交易的成本就会大得多，因此我们的财富也就相应少得多。（别忘了，财富的定义不是金钱或仅仅是物质财富，而是指一切人们认为有价值的东西。）在一个只有以物易物的经济系统中，人们得花费大量时间寻找愿意和自己进行交易的人。制作吉他的琴师要寻找农民、制造卫生纸的人、磨坊主、制造工具的人、做胶水的人、建筑承包商等等，他们中间每一个人都得愿意接受吉他，并以他们自己的产品作为交换。所有用来寻找贸易伙伴的时间都不能用于制作吉他，这样吉他的产量就会锐减。同理，所有其他商品的产量也会减少，因为其他生产者也得寻找合适的人交换产品。

每一次以物易物都伴随着高昂的交易成本，认识到这一点，人们就会努力尝试自给自足，即自己生产自己需要的一切东西。如果一个社会受到以物易物的限制，没有货币促进交易的话，其专业化的程度就会大大降低，人们就会变穷。在几乎所有已知的社会当中都存在某种货币体系的演化，即使在条件对货币极其不利的情况下，货币依然存在，这本身就有力地论证了使用货币的优势。

货币还有另一个重要的优势。交换中支付的货币量可以做微小的调节，也可以作极大的调节。想象一下，做吉他的琴师在一个纯粹的以物易物的经济中想得到一张音乐会票。他能用 1/10 把吉他去换音乐会票吗？然后用剩下的 9/10 把吉他去换半打啤酒、麦当劳汉堡、炸薯条、汽油或是其他想要的东西，行吗？或者他可能还得先把吉他换成 10 张音乐会票，然后再设法把其中 9 张票换成想要的其他东西？想一想，这里面的交易成本大得出奇！所以佛陀才放弃一切，什么都不要。但是，如果做吉他的琴师把吉他卖掉，收回来的是钱，那他就可以买他想买的东西，多买点或者少买点都无所

谓，没有丝毫困难。如果他觉得顾客们愿意比以前多出一点钱，他就可以把吉他的交换价值——货币价格提高一点；如果他想确保销量或者多卖出去几把，他就可以把价格稍微降一降。

在商业社会中，微调的能力对于协作是至关重要的。以一加仑汽油为例。如果我们要在星期二下午5点半的时候在自助加油站把汽车油箱加满，这就需要有恰当数目的人，他们具备恰当的能力，对恰当的资源有恰当的控制，并在恰当的时间以恰当的方式进行合作，去勘探、钻井、采油、输油、炼油、装车、储存。



两个一半不等于一个整体。

这个复杂的系统主要是靠人们对货币价格的调整做出的反应来协调的。那些人之所以能取得上面这些丰功伟绩，并不是因为他们有多么爱我们，知道我们是多么需要汽油，而只是在推进他们碰巧感兴趣的众多不同的计划而已。他们的努力之所以能互相吻合，是因为有货币价格发出不断变化的信号来协调这些努力。

我们要再次强调，货币价格对于我们的社会运作的极端重要性，并不能对公民们的性格特征或道德水准做出任何推论。只要人们想优化，他们就要关注价格，从他们掌握的资源中尽可能多地获取他们认为有价值的东西。货币价格帮助消费者建立预算并弄清自己的选择，帮助生产者计算预期的成本和预期的收益。当然，人们并不仅仅关注货币价格，光看不做没什么意义。相应地，当价格变化的时候，人们随之调整自己的行为，为了从价格指示的新情况中“获益”。就这样人们之间产生了协作，自利（重申一下，不一定是自私）的行为变成了合作。

简短回顾



在一个劳动分工程度很高的社会中，各类决策的协调是相当复杂的过程，需要日复一日不断协商，再协商，还要执行数不清的协议以达成交易。

市场最好被看成一个竞价的过程，而不应被看作一个人、一个地方或一个东西。供给与需求是一个互动的过程，相对价格在此过程中被决定。这也是一个互相调节、互相接纳的过程。

当买方和卖方的计划互相协调时，换句话说，当需求量等于供给量时，市场得以出清。当价格低于市场出清价时，就会发生短缺；即需求量超过了供给量。市场价格会倾向于上升，以减少短缺。当价格高于市场出清价时，就会发生过剩；即供给量超过了需求量。市场价格会倾向于下降，以减少过剩。市场出清是买方和卖方追求他们各自计划的无意结果。经济学家对于解释这一过程的发生原理是有助益的，但是如果没有经济学家，自由市场照样可以有效运行。

交换是一种相互协作的活动。买卖双方对交易的条件达成一致，这就是协作。买方和买方竞争，通过竞价或者其他非货币手段争取得到稀缺品，在市场发生短缺时尤其如此。卖方和卖方竞争是争夺利润，在市场发生过剩的时候，他们一般会争相降价。

稀少不是稀缺，不要搞混。如果某种东西的数量很少，那它就是稀少的，比如普雷契特科签名的棒球或勃特克签名的网球拍。

稀缺性是购买意愿和供应水平之间的关系，也是供给与需求之间的关系。只有当人们不用付出任何机会成本就可以得到他们想要的东西时，一种商品才能摆脱稀缺。

稀缺品必须以某种方式配给。配给必然伴随着某种区分性的标准，以决定谁得多少。不管用哪种带有区别性质的标准来配给稀缺品，竞争都是达到标准的手段。商品过剩不代表稀缺性的消失。和短缺一样，过剩意味着买方和卖方之间的计划缺乏协调。

在一个开放的市场中建立起来的价格体系可以传达重要的信息，即关于商品和服务的相对稀缺性的信息。中央计划的经济通过政府行为废除了私有产权、货币和市场，也恰恰破坏了市场的信号，人们也就无从发现他们各自的比较优势，也无法有效地使生产计划和消费计划相协调。

有效市场经济的一个重要特征就是数目众多的各种制度，它们不断演进从而可以降低交易成本，并促进自愿的交换。交易成本是在供求双方之间安排交易合约或协议的成本。货币是交换的一般媒介，可以降低交易成本。在高度专业化的经济体系中，随供需关系随时调整的货币价格体系可以给人们提供相应的信息，使得他们能有效地协调各自的计划。

问题与讨论

1. 这里有一个很好的例子，可以促使你思考供给和需求是一个互相协调的过程。在美国，每年都有很多人搬家，搬到遥远而陌生的地方去。他们是怎么寻找新居所的？
   (1) 对每个迁往另一个州的人或家庭来说，他们是怎么在这个州里找房子的？既要找到一个愿意把房子或公寓卖给或租给他们的人，又要使这处房子符合他们的要求，谁来负责这件事？
   (2) 在那些发展最快的州中，谁来负责建设规划，使房屋的增长和人口增长相匹配？
   (3) 如果一个美国人想从一个城市搬到另一个城市，他就得卖掉原来的房子，再买一处新房子，请列出一些能降低交易成本的制度。
   (4) 在中国，很长一段时间里全国的房屋都归政府所有，在所有大城市里，存在房屋调配机构。为什么当老百姓要搬家时，它的交易成本比房产私有、价格自由浮动的制度高得多？

2. 20 世纪 90 年代时，俄罗斯红十字会副主席抱怨说西方社会支援俄罗斯的食品经常被盗。他说："俄罗斯的骗子是全世界最有经验的骗子。"援俄委员会副会长指出，需要一个集权制度确保正当的配给。你觉得，怎样配给才会使这些食品更快地分到饥饿的人们手中，怎样才能少糟蹋一点：是通过政府机构和慈善机构配给还是通过偷？为什么？

3. 如果爱财是自私和拜金主义的标志，可能很多人都这么想，那为什么教会和慈善机构还在努力增加自己的财产呢？（如果你的第一反应是"他们和别的人一样贪"，你就还得好好想想。）

4. 在一个以物易物的经济中，为什么生产卫生纸的人要比做吉他的人在交换时方便一些？

5. 换一个灯泡只要一个人就够了，但是生产一个灯泡要多少人？

6. 进一步运用供给曲线和需求曲线。在下列情况下，图 5–1 中原声吉他的市场出清价格会如何变化？
   (1) 人们着迷于手风琴，渐渐丧失了学吉他的热情。
   (2) 电吉他的价格大幅度下降。
   (3) 许多制作原声吉他的琴师决定改行制作小提琴。

7. 假设湖畔小屋的短期供给是固定的，画成图就是竖直的供给曲线（这可不是神话中的怪物，只有竖直的需求曲线才是）。如果人们的收入增加了，使得想买湖畔小屋的家庭越来越多，市场出清价格会怎么变？

8. 越来越多的学校改用上机考试或是其他形式的网上考试，这对原来常用的 2B 铅笔的价格有何影响？你觉得这一价格变化的幅度会大还是小？这说明 2B 铅笔的供给价格弹性是怎样的？

9. "苹果降价时，供给下降，需求上升。"评论这句话。

10. "如果铂短缺，铂的价格会上涨。短缺最终会消失，因为较高的价格会降低需求，增加供给。"评论这句话。

11. 如果汽油的价格一直维持在每加仑 4 美元以上，对八缸 SUV 的需求会发生什么变化？市场上 SUV 的价格会怎么变？

12. 很多人认为，如果中东或其他什么地方发生战争，使汽油再次出现供应危机，政府就应该对汽油实行按需配给的制度。你觉得这个配给机构会怎么确定需要呢？

13. 在很多城区的高速公路上，高峰期不收过路费。稀缺的空间是怎么配给的？

14. 在很多大学校园，停车是不要钱的，甚至当车位很少的时候也不收钱。
    (1) 停车位少意味着什么？是说没有停车位可用吗？
    (2) 在不收停车费的前提下，如何配给这些本来就少的停车位？
    (3) 如果向每个想在校园停车的学生每年收 200 美元的停车费，这项收费能不能有效地配给停车位？
    (4) 假设学校在校园主干道上设置了咪表。应该怎样用这些咪表来有效地配给停车位呢？要知道某些停车位的需求要比其他停车位高得多。

15. 几年前，瑞奇·马丁的演唱会在美国一票难求。说起来很难相信，很多年轻人逃课，甚至连夜排队，可能还用其他不为人所知的手段，就是为了买一张票。他们是在和瑞奇·马丁竞争吗？是在和他的经纪人和演出机构竞争吗？是在和他的赞助商竞争吗？是在和售票处、音乐厅竞争吗？他们是在竞争吗？

16. 现在美国可供收养的婴儿数量远远少于想领养孩子的夫妻数量。你愿意让一个孤儿跟出价最高的人走吗？如果制度是这样，你觉得会有什么后果？现在稀缺的婴儿是通过什么样的规则配给给领养者的？

17. 联邦法目前禁止为了器官移植的目的进行人体器官买卖。目前，一些人处于濒死状态，又等不到适合的器官移植。如果引入物质激励制度，几乎可以肯定，越来越多的人会愿意捐出自己的器官。你同意这么做吗？你预计会有什么后果？

18. 犹他州每年出售 27 张在 1,500 平方英里的土地上猎杀水牛的许可证，价格是本州居民 200 美元，非本州居民 1,000 美元。因为州政府每年都收到 1,000 多份申请，所以最终要靠抽签来决定谁能得到这 27 张许可证。
    (1) 你觉得为什么犹他州不把这些许可证卖给出价最高的人？
    (2) 你觉得抽到许可证的人是否有权把许可证转卖给别人？
    (3) 如果许可证由抽签决定，同时又允许自由买卖许可证，会有什么后果？

19. 如果某年 11 月份火鸡（译者按：11 月的第四个星期四是美国传统节日感恩节，火鸡是感恩节的传统食品。）的供给量特别小，你觉得会不会出现火鸡短缺？为什么？

20. 如果你夏天在美国西部旅游，你更可能会遇到宿营地的短缺，而不是汽车旅馆的短缺。为什么？

21. 1 盎司金子和 1 盎司塑料相比，哪个更稀缺？得到这个结论，你用了什么信息？

22. “中央制订计划的人们比你们这些热爱自由市场的教科书作者形容得明白得多。前苏联的计划部门从来就没想过用铂造铁轨，或者用金子造轮船。他们早就知道，那样做是浪费稀缺资源。他们从国际市场上就能知道铂和金的价格。”我们倒是没说造船的事，我们说的是造公共汽车。但是，你该对这些话作何反应？这段话到底对市场过程和市场价格的重要性持什么观点？

第6章

无意的后果：供求规律的更多应用

6.1 自然灾害时供求的迷思
6.2 自然灾害时供求的协调
6.3 限价的冲动
6.4 价格固定时的竞争
6.5 恰当与不恰当的信号
6.6 想在城里找公寓吗？看讣告吧！
6.7 烈酒、烈性毒品：犯罪的激励
6.8 脱脂牛奶、全脂牛奶和“牛奶匪帮”
6.9 价格下限与生产过剩
6.10 供给、需求和最低工资
6.11 奴隶贸易再次全球化
6.12 成本决定价格吗？
6.13 “退出者”发行了他们的第一张唱片
6.14 “山里有金子！”那又怎么样？
6.15 甚至连屠户都没这个胆子
6.16 为什么医院里换个便盆都这么贵？
延伸阅读：正确地表述经济问题



苹果落地，这事用不着物理学家操心。所有的苹果好像都是自己掉下来的，不管有没有物理学家，苹果都会掉下来，这是一个自然的过程。物理学家发现了这个过程背后的原理，并把它叫做万有引力定律。经济学的思维方式关注的是人们的选择以及这些选择的结果，并要发现在其背后起作用的原理，在这个意义上，经济学和物理学有某种相似之处。人们各有各的计划和目标，他们在市场上通过竞争与合作协调各自的计划，经济学能帮助我们理解这一切。正如我们在上一章强调的，经济学家对于市场出清过程并非必要，这一过程是通过供求规律实现的。

经济学家还有一个作用很重要，就是要澄清一些对市场过程常见的误解。他们常常是突破常规思考的。我们从第 1 章开始就在澄清一些误解。这一章我们会继续帮助你澄清认识，并探讨一些新议题，比如价格管制、对酒类和药品的禁令、税收，当代的奴隶贸易与围绕成本和价格关系的种种偏见。

6.1 自然灾害时供求的迷思

在整个上一章的探讨中，教室后排的那位批评者保持着非常大的耐心和安静。或许那位学生仅仅是在开小差，要么就是他愿意承认自由市场过程在日常协调供给需求者的计划时，可以起到足够（或许不是非凡的）的作用。市场出清，或者说系统性的计划协调，是人们在自由市场经济中追求各自目标时无意的结果。这一机制确实在一般情况下运作良好。“但如果理性、全面地来看，在大灾难时它又能表现如何呢?”教室后排的那位批评者又开口发言了。

这是一个很棒的问题。当一切形势都失控的时候，比如说遇到自然灾害时，我们还能合理地期望自由市场制度可以有效地协调计划吗？当飓风来袭之后，我们不是常常观察到偷窃、抢劫或其他暴力行为至少暂时地上升吗？这些难道不是社会失序或者合作失败的例子吗？

你可能确信它们就是，但请仔细思考。抢劫或者其他暴力行为本身并非市场交换机制的失败，相反它们代表了对先前主流游戏规则自发的漠视，对诸如私有和公共产权的违反。虽然市场不能完美地协调各方的计划，政府同样也无法完美地保护财产权。这种社会失序反映的是政府的不完美：它此时无法有效地监管和执行私有或公共的产权制度。

但国会官员们几乎不会成立专门委员会去调查抢劫这类自生的违法行为；相反他们会去调查灾难中出现的投机或漫天要价的行为，他们需要对价格猛涨的原因做出解释（价格猛涨当然不能被很多政治领导人所接受）。2004 年卡特里娜飓风袭击过后，他们又一次这么做了。

卡特里娜飓风是美国历史上最严重的自然灾害，造成了大约 1,500 亿~2,000 亿美元的损失。红十字会估计大约 35 万所住宅被完全摧毁，另有 50 万所受到损坏。

现在手头的问题是价格猛涨与投机行为之间的关系。究竟是什么原因导致这一地区的汽油、原材料、胶合板及其他木材产品价格猛涨，有些甚至发生在风暴来临之前就已经上涨？并且在风暴过后价格上涨得更高，对受害者来说雪上加霜，甚至其他并没有遭到风暴袭击的地区，相关产品的价格也开始上涨。国会里的人认为这些难以理解，但是经济学家不这么看。

6.2 自然灾害时供求的协调

让我们首先考虑胶合板的供求。美国人每年使用 150 到 200 亿平方英尺的胶合板：其中很多是由美国国内厂商生产的，不过也有大概 8%是从巴西出口到美国的。卡特里娜飓风登陆的前几天，胶合板的价格跃升了 10%，20%直到 30%，这是为什么？是因为卖家们突然同时变得极度贪婪？我们如何才能测度评估（这种贪婪）？好在我们经济学家知道，作为最后的手段，人们都去购买胶合板密封家里的门窗以保护财产，于是需求本身向上跃升（需求曲线右移）。准确地说，胶合板一夜之间变得更加珍贵了。我们可以预见到，需求的上升将拉高胶合板的市场价格。进一步地，当供给者预期到价格的上升，他们会立刻撤回一部分供给——第 4 章已经介绍过这样的逻辑："保留一部分商品等到价格上涨得更高时再出售"。供给暂时的减少与需求的激增一同作用，即使飓风还没有来临便可以拉高胶合板的市场价格。我们在图 6–1 中阐释了此过程。

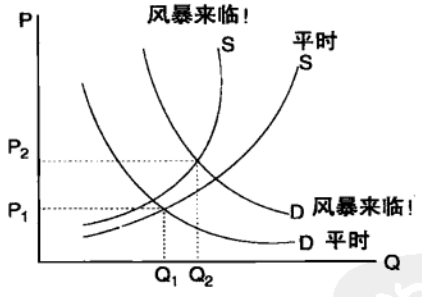


图 6–1 暴风雨前的平静?

注：胶合板原来的价格是 P_1，当风暴来临时，人们开始计划用胶合板加固门窗，这时需求曲线右移。而经销商们则选择将胶合板储存起来，等到风暴过后再卖一个好价钱，供给曲线左移。结果是风暴还没来临时胶合板的价格就已经上升了，从 P_1 上升到 P_2。

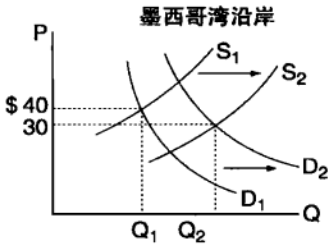
为了赶在飓风之前撤离，数以百万的汽车都去加油，这导致飓风来临之前汽油的价格同样猛涨。灾难来临时人们的计划与平时显然不同：需要更多的胶合板来密封门窗，然后需要更多的汽油来离开灾区。两种情况下需求曲线均向右移。如果这真是所谓"贪婪"的迸发，那么买方和卖方一样脱不了干系。

非经济学家和批评者们将这种内生的价格上涨称之为“敲竹杠”（price gouging）。这样的用词有何用意？谁又被“敲了竹杠”？是消费者吗？这样的价格上涨最初恰恰就是由消费者自己引发的！价格上涨反映了市场机制正在起作用：需求的上升和供给的减少会导致价格的上涨。更高的价格反映出此时胶合板、汽油这类商品相对更加稀缺。在风暴肆虐之前、之中乃至过后，这类商品都会变得更稀缺，因而更有价值。

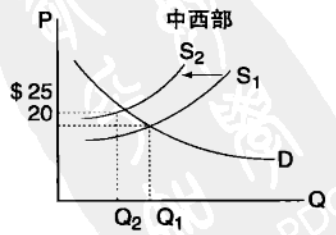
更高的价格促使计划的进一步调整，直至达成协调。灾害过后，胶合板的价格至少上涨了 50%，其他建筑材料如钢材、钉子、板材甚至 PVC 管材价格都翻倍了。这些还只是全国的平均值，在那些直接受灾的区域，价格涨得更高。随着时间的推进，更多的资源从其他地区被运到墨西哥湾。设想你是一个国内建材的分销商或国外建材的进口商，你是会把货物运去别的省市或是什么无名小镇，还是将其投入墨西哥湾地区的供给？你会有怎样的行为激励？除了危急时为国家出一份力，或许更大的激励是你可以将这些建材在灾后重建中卖出更好的价钱。

多亏各种产品和服务相对价格的变化所传递出来的信号，市场不仅鼓励生产者为国（也为己）出力，同样也调动了其他地区的消费者：板材等的高价格会让别处的房主们推迟翻新他们的房屋，于是可以将有限的资源配置到新奥尔良那边更有价值、同时也是开价更高的用途上去。信不信由你，用于制造 PVC 管材所需塑料树脂的价格上涨，激励西雅图那边的一位意大利面分销商削减了需要用塑料袋包装意大利面的进口，这样更多的塑料原料可以用作制造 PVC 管材，并用于靠近墨西哥湾的几个州的重建。这样的例子不胜枚举。

批评价格上“敲竹杠”的人们不仅没有给这个说法一个准确的定义，而且没有理解市场所传递的信息和激励。价格系统在灾害情况下与平时运作得一样有效。有些人孜孜不倦地要求对“敲竹杠”者罚款、收税，甚至干脆监禁，如果真的被一贯而又毫无保留地施行，反而会破坏国家危急时人们相互协调计划的能力。这样协调的任务就落在政府部门如联邦应急管理局的身上，与价格机制相比，其绩效记录并不能称得上杰出。



风暴过后建筑需求继续上升，但已开始被增加的供给所满足……



……增加的供给来自于其他胶合板价格较低的地区。

6.3　限价的冲动

价格管制的效果又如何呢？汽油是人们生活中必不可少的东西，我们就以它为例。我们修订这一章的时候，美国一加仑普通汽油的平均价格已经超过 4 美元（其他很多地区的价格还在其上）。我们就把这个平均价格当作全美汽油市场的出清价格。

我们作者和你一样，都在抱怨油价太高了。或许现在是我们做点什么的时候了：忘掉“市场力量”和“市场过程”吧。我们立法实行价格管制如何？我们可以改变游戏规则——干预自由市场，要是还有人敢于超过联邦规定的价格上限交易，那就是违法！

一加仑汽油的公允价格是多少？2美元？1.5美元？99美分？对谁而言的公允？忘掉供应商吧，我们人数占上风。对我们消费者来说，多少钱才是公允的？假设我们最终同意（且不说怎么同意的？如何论证？）一加仑汽油的“公允而合理的价格”是2美元。然后，经过冗长而争论纷纷的政治手续，新政策出台了：加油站不得以高于每加仑2美元的价格出售汽油。经济学家把合法的最高价格称为价格上限——价格不允许超过一定的水平。我们先让汽油价格上限的法案通过，可能以后还要规定啤酒、食品、衣服、药品、吉他或者长号的价格上限。

价格上限：本意为帮助消费者而经立法授权的最高价格。

但别太激动了，想象一加仑汽油只要2美元是一件乐事。但是如果将想象与现实看作两种消费品，它们之间既非“完全互补”，多数情况下连相近的“替代”都不是。*我们还是得运用经济学的思维方式，考虑一下市场过程和它的无意结果，这才是明智之举。图6-2是一个良好的开始。

译者按：作者的意思是经济学家们关注的是现实，并不需要1:1地同时消费“想象的快乐”，更不会用想象来替代现实。

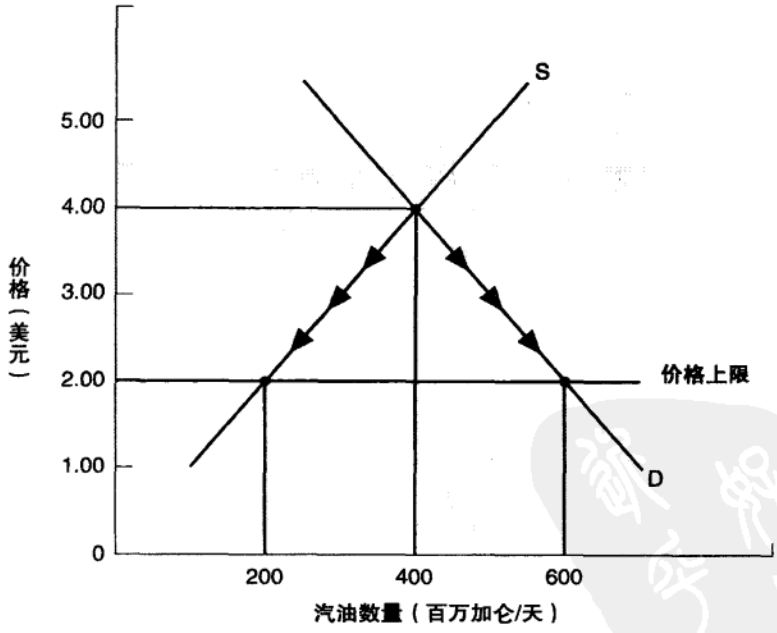


图6-2 汽油的价格管制

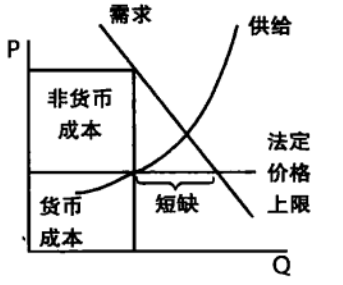
注：市场在每加仑4美元时出清。价格上限设定在每加仑2美元。需求量上升到每天6亿加仑，而供给量下降到每天2亿加仑。价格管制的无意结果就是每天短缺4亿加仑。

有了价格上限的规定，卖方每加仑只能收 2 美元，顾客每加仑也只出 2 美元。现在执行的是新规定。只要高于 2 美元，就算违法。结果会怎么样呢？人们会计划多买汽油，享受自驾车游遍全国的乐趣，不用几个人合开一辆车上班，不用乘公共汽车上学，也可能会买一辆油耗高的八缸 SUV 等等。当汽油价格低到每加仑 2 美元时，人们会计划多买汽油，反映在需求曲线上即沿着需求曲线向下移动。需求量（不是需求！）增加到每天 6 亿加仑。但消费者中即使不说全部，他们中大部分能实现他们的计划吗？市场还能保持协调吗？供给量随着价格的上升而上升，随着价格的下降而下降，无论这个价格是在自由市场中形成的还是用法律规定的。卖方的存货会被购买浪潮消耗殆尽，每天的产出会从 4 亿加仑降到 2 亿加仑。由于新的价格管制，卖方的销售收入和利润都会随之下降，这会让卖方的日子很不好过。（但是，还记得吗，我们在前面曾经假设不考虑他们。）他们的反应是进行优化，降低产量——如果他们不这么做，估计大多数就会破产。我们可以让供给者暂时赔钱，但是我们不可能让他们一直从事一个赔钱的行业。我们在这个例子里的确对消费者关照有加，然而他们会发现作为一个整体并不能实现先前设想的购买计划。相反，市场上会出现短缺，每天的缺口大约是 2 亿加仑（需求量和供给量之差）。

价格变了，计划就跟着变。

无意的结果：汽油短缺。

6.4　价格固定时的竞争



在自由市场中，短缺的时候价格会上涨，带来市场出清作为无意结果。但是，设定价格上限会导致另外的无意结果：汽油的持续短缺。市场相对价格能传递关于某种商品相对稀缺性的重要信息。与 4 美元时相比，人为指定的 2 美元价格上限使得汽油看起来没有那么稀缺，但事实上并非如此。既然不让多收钱，也不让多给钱，人们会怎样应对短缺呢？我们一定会看到，购买汽油的非货币成本会上升，因为汽油是稀缺品，必须被以某种标准分配。如果我们用法律禁止了货币价格这一分配手段，就不得不使用其他的分配规则，不管是自然形成还是人为设计。等待购买汽油的人会试图找出新的分配规则对购油人群加以区别，而且他们会互相竞争以努力达到这个标准。他们的竞争会使总成本增加，除了价格之外，还要加上购买汽油的非货币成本，总成本会不断增加，直到需求量不再超过供给量。

加油站前的长队可能是最好的例子了。当人们想到，汽油卖每加仑 2 美元这么便宜时，他们有可能买不到他们想要的数量，这时人们可能就会早早地去加油站排队，以免加不到油。但其他的人也会有同样的想法，所以队越排越早，越排越长。排队等待无疑是一种成本。

消费者与消费者之间互相竞争。

有些人可能会四处搜索，而不是排队死等，甚至雇人排队，20 世纪 70 年代在加利福尼亚就有人这么干过。搜寻时所花的时间和汽油都是额外的成本。还有的人

虽然价格被立法限制住了，但是消费者的真实成本并没有降下来。

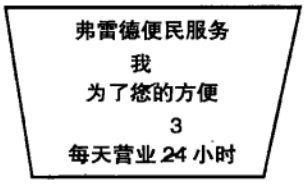
可能会做交易：给加油的工人一笔小费，让他偷偷比原定多加一些；要么在加油站停车并支付一笔特别的费用；要么同意在加油站做其他汽车保养维护；要么直接给加油站老板送些戏票。所有这些竞争方式都会增加买油的成本。成本会持续上升，直到需求量最终降低，和供给量一致。

购买某种商品的欲望如果在当前货币价格下不能得到全部满足，那么人与人之间的竞争就会增加购买这种东西的成本。在这种情况下通常会带来货币价格的上涨；而如果是购买某种东西的其他某种成本上升，我们就能相当肯定有某种社会压力（例如法律规定的价格管制）把货币价格压制住了。当这一现象发生时，队会越排越长，搜寻会越来越难，甚至要用某些特别的安排来分配商品，因为在当前价格水平下需求量大于供给量，即出现了商品短缺。

稀缺性是不可避免的；而只要让价格上涨，短缺就可以避免。

经济学家的短缺概念集中在货币价格上。只有当货币价格不能在互相竞争的需求者当中发挥分配稀缺品的作用时，短缺才会存在。无论何时发现需要靠非货币成本的提升来配给稀缺商品，这时我们观察到的就是现实生活中的短缺。

6.5 恰当与不恰当的信号



在商品明显短缺时，如果法律禁止供应商涨价，那么供应商该怎么办？他们可能会寻求其他手段，使事情朝有利于他们的方向发展。汽油零售商可能会决定减少每日的营业时间，周末全天不营业，以此降低他们的成本。如果他们在20小时之内就能卖掉一周的量，那他们何必每周营业120小时呢？这种供方对短缺的反应会进一步增加汽油购买者的成本：他们会排更长的队；周末的旅游计划不得不取消或缩减；经常会遇到汽车因为没法搞到燃料而抛锚，花费额外的成本搜寻、担心，而如果自己用虹吸管给车加油时操作不当，稍有火星没准还会危及生命。

为了在这个复杂而又相互依赖的社会和经济中确保有效合作，我们极其依赖不断变化的货币价格。当价格受到管制，不能反映相对稀缺性的变化时，供给方和需求方就会受到误导。在扭曲的价格下，人们没有激励去寻找、也就找不到更有效的彼此协调的方式。而激励的问题如此重要，是因为人与人之间有如此之多大大小小的途径可以相互协调，超过任何中央计划者的想象；如果不为这样分散的协调活动提供激励，最后的结果可能就不是一致有序而是一片混乱。灵活的货币价格通过持续反映不断变化的供求情况，正提供了这样一种激励。

6.6 想在城里找公寓？看讣告吧！

我们现在来看一个比较怪异的例子。在纽约找公寓竞争非常激烈，竞争本身没什

么怪异的，怪异的是这种竞争所采取的方式相当有创造性。比如，人们常常看《纽约时报》和《纽约邮报》的讣告栏，看看有没有即将空出来的公寓可以租。不，他们在找房子的时候并不是向亡魂寻求线索，而是在为一间即将空出的公寓竞争，试图击败对手。几十年来，纽约的公寓房一直处于短缺状态，短缺出现不是因为自由市场不起作用了，而是因为几十年前纽约市政委员会的官员们进行房租管制，并继续推行他们认为符合公益性的改革，以维持在中产阶级看来表面上很低的住房价格。但其实在房租受到管制的公寓市场上找房子有着高昂的非货币成本，看讣告就是其一。

租客与租客相竞争。

假设你所在的小区每月租金是 380 美元，近一两年来由于人口增长，需求增加推动租金上升，同样的房子现在租金涨到了 500 美元一个月。人们就会对租金上涨愤愤然，问："房东做了什么，凭什么收这么多房租？"

图 6–3 画出了当前的情况。市场出清价格，在本例中就是房租，是每月 500 美元。注意，供给曲线是竖直的，代表总共有 750 套公寓，这个数目是固定不变的。无论租金是 400 美元、500 美元还是 800 美元一个月，短期内供给量都维持在 750 套。当然，从长期看，供给量可能上升，也可能下降。但是，当下的市场供给是相对固定的，就像一瞬间看到的。从短期看，供给是无弹性的。

假设这个小区里许多有影响力的人物决定站出来说话，不再满足于抱怨他们交的或其他人交的房租太高。对于他们的抗议，房东们充耳不闻。他们于是转而寻求市政府官员的帮助。他们坚称，人总得有个地方住，官员们也表示赞同，然后驳回了房东们的不同意见（房客的人数毕竟比房东多得多）。如果房东两年前对每月

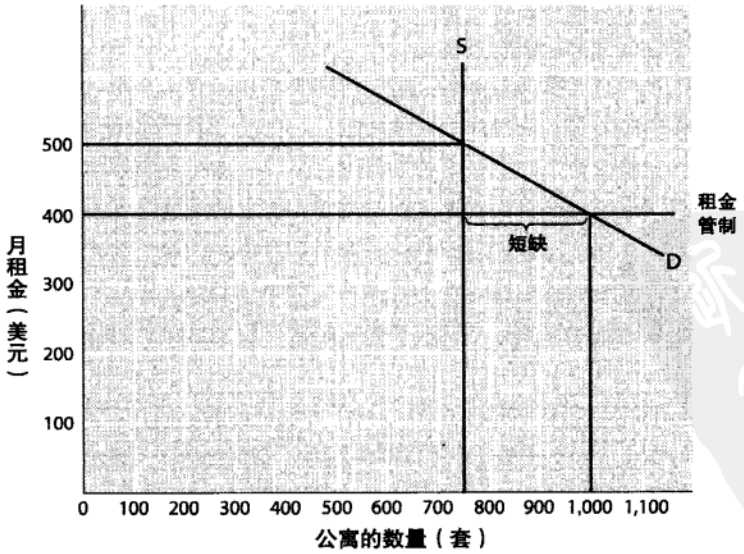


图 6–3　租金管制的无意结果

380美元的租金感到满意的话，现在拿400美元一个月也该满意了（他们倒也允许房东和通货膨胀跟高税赋与时俱进）。

现在房东们的抗议没人理会了。（“你做了什么事，凭什么一个月400美元还不够?”）城市法实施租金管制，租金不得超过400美元一个月。房东和房客可以自行协商租金，低于或等于这个水平都行，但不能高过它。

所有需求曲线都是向下倾斜的！

租金管制的初衷或目的是什么呢？为了让更多的人租得起房。但是看看事情的真相吧。供给量维持在750套，和以前一样，但是需求量增加到了1,000套。需求量增加应该作何解释？当然是因为价格低！所以出现了250套的缺口（你明白这个数是怎么算出来的吗?），这是租金管制的无意结果。租房的人踏破了房东的门槛，争着要想得到他们需要的东西———一纸租房协议。没有租金管制的时候，想租房的人凭租金竞争，而租金就会被推到市场出清价格，即每月500美元。但现在这是违法的。

租金管制无意中造成了短缺。

公寓稀缺的情况，现在比以前更严重。当法律或习惯把租金维持在低于供求相等的价格水平时，其他分配方式就会出现。房东就会按照年龄、性别、种族、生活习惯、家庭规模、证明信、是否养宠物、在这个小区居住的时间或是否守规矩来区分求租者。

假设一个房东是种族主义者。没有租金管制的时候，当然也就没有公寓短缺这回事，如果这个房东拒绝印第安人、中东人、乌克兰人或是亚洲人，那么他就是在拒绝500美元的房租收入，公寓可能就会租不出去。但是在400美元的租金管制下，急着租房的人排成长队，一个种族主义者房东可以来一个拒一个，即便如此，他还能找到别人租，而且租金还是上限，400美元。房东按照自己的偏好来挑房客的成本大大降低了。我们预测，有偏见的房东会因为租金管制做出这种事，事实上，我们观察到的结果也的确如此。

房东将用非价格标准来选房客。

在租金管制期间，能租到一间公寓的房客真是幸运得很，他们会尽可能长地保留住尽可能多的空间，在度假的时候也会尽力把房子转租给别人或是借给朋友住。同时，房东没有什么心思去维护公寓的质量，比如更换漏水的管子、修理漏风的窗户和出了毛病的空调，因为这些事对于房东来说是额外的成本。那么额外的收益是什么呢？如果没有租金管制，房客会威胁退租，这时房东就会想到要承担维修的费用，因为一旦退租，房东就会失去空房出租的租金收入。而如果存在租金管制，房东说话就很硬：“你不喜欢？走啊。要租这房子的人把我家的门都挤破了!”

无意的结果。

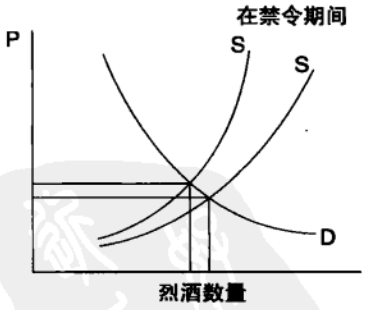
诸如此类的反应就会产生新的需求，比如行政复议委员会，或者进一步立法禁止某些房东的做法，而这些都会导致高昂的成本。长期的结果可能是房东最终会消失。因为现有的楼越来越旧，可能拆了做停车场，或者改建成办公楼，新的公寓又没有盖起来。如果事情真成了这样，总供给就减少了。这对短缺会有什么影响？（在图6–3上画一条新的垂直的供给曲线，比如说，可以帮你预测一下，500套。）

6.7　烈酒、烈性毒品：犯罪的激励

当游戏规则发生变化的时候，激励肯定也会变化。在某些完全禁酒的县，成年人生产、销售酒类是违法的，甚至喝酒都可能是违法的。你有没有想过，为什么在禁酒的县里有人私自酿烈酒，然后私下卖掉？他们为什么不酿啤酒或葡萄酒？是因为一般的饮酒者都喜欢这样的烈酒而非啤酒之类的吗？你有没有想过，为什么在20世纪“兴旺的20年代”，啤酒和葡萄酒的产量急剧下降，而同时杜松子酒和威士忌却能容易地买到？为什么那时候死于酒精中毒的人要比现在多得多？为什么那时在芝加哥的街上经常会发生私酒贩子火拼的事，而现在没有了？

回答这些问题不仅仅是社会学家、社会心理学家、历史学家和研究刑事司法的学者们的事。虽然经济学家也能从他们那受到一些教益，但经济学的思维方式也贡献了它独特的视角。我们刚才提到激励和游戏规则，实际上已经提供了线索。记住这一点，还有我们关于供给和需求的概念，现在我们来解释这个例子。

事实是这样的：20世纪20年代的禁酒令没有摧毁供求过程，而只是宣布其非法。人们在地下市场协调他们的活动。酒类的生产不是由众多独立、合法的商户承担，而是被几个势力很大的黑帮把持着，他们也控制着酒类的批发和零售。按照我们的供给和需求的概念理解，禁令主要影响的是含酒精饮料的供给价格弹性，酒的产出或者说供给量，不再像酒类市场繁荣公开的时候那样对微小的价格变化那么敏感。供给变得非常缺乏弹性，反映了非法制造和分销中存在着更高的风险。而酒的需求曲线在禁令期间则保持了相对稳定，因为人们还是愿意偷偷地到一些无证售酒的小店里去喝一杯过过瘾。结果是价格的暴涨与可观的利润机会，使得有些人原意铤而走险，违反法律。



人们追逐各自的比较优势。所谓“优势”并不意味着某种评价，这只是一个分析而非描述性的术语，可以合理地解释事实。如果生产和销售都在地下进行，那些在犯罪方面具有比较优势的人就会脱颖而出，循规蹈矩的人就会在这个竞争过程中被淘汰。一个成功的私酒贩子必须知道怎样犯法，怎样笼络朋友，怎样用暴力去威胁对手或用贿赂去收买对手，知道谁能信任，谁不能信任。他不但要确定谁来记账、谁来管市场、谁来做交易，还要决定谁去威胁对手、谁负责打人、谁负责杀人，并根据各自的比较优势来选择同伙。

不只是这些，他当然还得知道该生产什么。啤酒还是威士忌？葡萄酒还是杜松子酒？生产肯定会向烈酒倾斜。拉一车啤酒和拉一车威士忌都有可能被抓，那么，在懂得优化的犯罪分子看来，肯定是生产和运输威士忌更合算，因为威士忌在黑市上的价格要高得多。按照经济学的思维方式，更危险、劲儿更大的酒在禁酒期间遍地都是，而淡酒却很少见，这有什么奇怪呢？死于酒精中毒的人多得吓人，也就顺理成章了。

把禁酒的例子跟目前的反毒品战争比较一下，两者没有什么不同——稍等，后者其实更糟糕。没有人愿意把一卡车古柯叶偷运入境，运输粉状的可卡因效率更高。针对目前的反毒品战争（每年要消耗200亿美元），出现了纯度更高、更危险的毒品，即所谓强效可卡因。我们只能猜测未来会发生什么事。目前的禁毒法律没有摧毁毒品的供给，也没有消灭需求。和对其他真正有害的东西的禁令一样，其无意的结果往往是催生了更猛烈、利润更高的东西，以取代不太猛烈、利润不太高的东西。毒品现在已经变成4千亿美元的产业，这也造就了更大的呼声以投入更多的金钱，采取更多的行动来应对这场禁毒战争。禁酒之战虽然在数十年前就已经结束，但是禁毒之战还会继续升级——其间几乎没有人会愚蠢到宣称已经获得了胜利。毒品的问题反映的并非市场规律的失灵，相反即使在非法领域，市场机制仍然惊人的稳健；这其实是政府的失灵，是政府未能有效推行它的游戏规则。

6.8 脱脂牛奶、全脂牛奶和“牛奶匪帮”

如果牛奶的生产、流通和消费被禁了会怎么样？——开个玩笑，但愿不会这样。如果真的发生了，我们预测这些活动也会转入地下。对牛奶的需求不会有实质性变化，但是供给会变得相当缺乏弹性，价格会大幅上涨。脱脂奶和低脂奶会逐渐退出生产，让位给奶粉，因为冒着巨大风险的犯罪分子会认为，要用卡车或飞机运输更纯因而也就更贵的牛奶，这样才会赚更多的钱。尽管浓缩加工的牛奶仍然可以坚固骨骼和牙齿，人们还是可能会担心其质量。禁奶之前，许多友好的商人从事这一行已有多年，而现在那些在犯罪方面具备比较优势的人就会把他们逐出市场，无论是用威胁还是血腥的暴力。

6.9 价格下限与生产过剩

具有讽刺意味的是：只有有效的价格上限政策（即管制价格低于出清价格）才能造成短缺。

在前面的例子中，我们以汽油和房租的价格管制为例探讨了“价格上限”，即用法令限制某种商品和服务的最高价格。我们已经发现真正有意义的价格上限——即将管制价格设定在市场出清价格以下——会带来意料之外的短缺。现在我们来看几个“价格下限”的例子。所谓价格下限，是指用法令规定某种商品或服务的最低价格。原则上说卖方的开价和买方的出价都不得低于规定的下限。设定价格上限通常是为了迎合消费者的期望，而设定价格下限通常是为了迎合供应商的期望。价格上限和价格下限的设置都是要把财富从市场上的一部分人手中转移到另一部分人手中。

价格下限：法令规定最低价格……意在帮助供给者。

比如，现在我们以小麦市场为例。假定市场出清价格是每蒲式耳4美元，农民便会怨声载道。种小麦的农民觉得，如果每蒲式耳小麦能卖到7美元，他们会更加高兴，但是现在只能任凭市场的力量摆布。如果政府部门认为他们的意见是合理的，农业部可能会决定设定7美元的价格下限以求支撑农产品价格，改善农民收入

或者说享有的财富。

面对小麦涨价，消费者会怎样反应呢？他们会少买，较高的价格使需求量降低了。这只不过是需求法则又起作用了，不管这次涨价的起因是自由市场的竞价还是联邦的农业政策。同时，种植小麦的农民会对这一更有利的价格做出什么反应呢？如果你理解了供给曲线的概念，你就能做出正确的预测，小麦产量会增加。在这个案例中，问题在于消费者计划的消费量在下降，而供给者计划的产出却在上升。换句话说，市场会因为小麦产量过剩而变得不协调。

重申一次，价格变化了，计划也会改变！

每卖掉 1 蒲式耳小麦，农民就能从消费者手里收 7 美元，那么卖不掉（过剩）的小麦怎么办？因为在当前价格下，消费者已经买够了他们愿意买的数量，那么政府必须跟进，按每蒲式耳 7 美元的价格买进那些过剩的小麦。（至于政府官员决定如何处置收购的这些小麦，和有效地维持小麦价格这件事没有太大关系。他们可以把这些小麦送给别的国家，也可以往海里一倒了事，只要他们不把这些小麦以低于下限的价格卖给国内的消费者就行。）

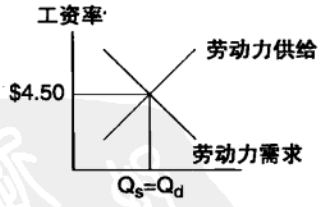
农产品的价格下限无意中导致了过剩。

维持农产品的价格的确能使生产者受益，但是这部分好处来自于他人利益相应的损失。消费者现在要支付高价。纳税人同样需要勒紧裤带以承担更高的税负，不仅用于政府购买过剩产出的支出，还要支付监管、存放、处置这些过剩产出的其他费用。

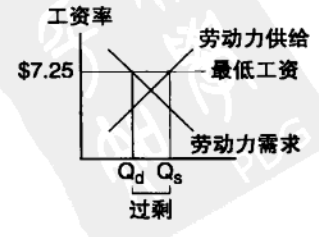
6.10　供给、需求和最低工资

对生产性资源的需求和其他需求曲线一样，都是向右下方倾斜的。其他条件不变时，如果价格较低，需求量就比较大；如果价格较高，需求量就比较小。比如，对非技术类劳动力的需求就是一条向下倾斜的曲线。当其他条件不变时，无论是营利性还是非营利性企业，在小时工资率较低时都倾向于多雇用些非技术工人。

非技术类劳动力的供给是一条向上倾斜的曲线。其他条件不变时，小时工资率越高，劳动力供给越大。非技术类劳动力的市场出清工资由需求曲线和供给曲线交叉处决定。如图所示，就是在交点处。在这一点，劳动力供给量等于劳动力需求量，也就是说所有要价不高于出清工资水平的工人都能找到工作，而所有开价不低于出清工资水平的企业都能找到工人。



假设市场出清的小时工资率是 4.5 美元。如果联邦法律规定，最低工资是每小时 7.25 美元，这样对于工人来说不是更好吗？最低工资是价格下限的另一个例子。如果老板原意支付或工人原意领取的工资比法律规定的最低工资还要低，就是违法的。为了使最低工资制度发挥作用，这一工资水平必须定得比市场出清工资高。但如果真的发挥作用了，反而会带来无意的后果——劳动力过剩，这有两个原因：其一，工资率涨了，需求量就会变小，也



就是说有一部分工人会被解雇；其二，对工人来说，工资更有吸引力了，想找工作的人多了，供给量就变大了。请注意我们说的是寻找工作的人会变多，但是由于出现了劳动力过剩，真正找到工作的可能性反而会下降。对于非技术性劳动力市场，这在无意中就造成了失业。（我们在第 12 章还会进一步讨论失业的其他原因。）

最低工资已经存在了几十年，而且最低工资水平在这些年中也涨过，穷人们真的从中受益了吗？如果雇主实际支付的比最低工资要高，此时是不起作用的；只有当相关雇主实质支付的比最低工资低的时候，法律才会发挥作用。可是如果这些雇主被迫支付高工资，那他们解雇几个工人不就行了吗？即便不解雇的话，他们也可以等待现有雇员辞职，不招新雇员不就行了吗？

“尽管要支付高工资，但还有别的办法，并不一定只能裁员”——这并不能很好解释企业的行为。但这样的说法很常见，因为很多人都相信，工资是“从利润里出的”——当工资上涨时，只要利润足够多，足以应付工资的上涨，企业就可以不解雇员工。这似乎是在暗示，劳动力的需求量是恒定不变的，可能是受到某种技术约束，故企业的选择就只有两个，要么支付高工资，要么干脆歇业。但是劳动力的需求并不是完全无弹性的，有时还有很强的弹性，因为不管是什么类型的劳动力，企业在某种程度上几乎总能找到替代。

在最低工资这个问题上，大多数赞成者推理的基础似乎是认为，想找工作的人数和企业想雇的人数都不会变：如果工资低于某个极小值（比如说一小时 4 美元?），没人愿意干；如果工资超过某个极大值（比如说一小时 8 美元或 9 美元?），那些依靠非技术劳动力的企业就会关门。在这两个极值之间，劳动力的需求曲线是完全无弹性的。如果事情真的是这样，那么就应该议价能力强的一方（即供方）决定工资；为什么还要将这种权力留给雇主呢？至少让法律介入制定一个最低标准，好让雇主支付的工资能让人活得下去吧。

在劳动力市场，仍然是供给方和供给方相竞争。

对于较高的法定最低工资，很多经济学家持一种传统的（有人会说是臭名昭著的）敌意，这种敌意根植于他们的信念，他们认为供给曲线是向右上方倾斜的，需求曲线是向下倾斜的。没有技术的人想找工作，其数量并不是固定不变的，当工资率上涨时，人数就会增加。当工资比较高的时候，会有更多的人竞争空缺的职位，而劳动力的雇主则会千方百计地优化他们“需要”的雇员数量。

例如，一家快餐店雇了几个年轻人，如果法律规定，最低小时工资率要上调 25%，老板会怎么做？开这家店不一定非要用这么多人，在减少人数方面肯定还有相当的调节余地。一个办法是减少营业时间。在工资比较低的时候，在顾客不多时营业也是有利可图的，可是，工资一涨，就不合算了。另一个办法是降低服务质量，本来多雇一些人可以保证高峰时的服务速度，尽管不那么忙的时候这么多人显得过剩。如果工资涨了，老板可以把过剩的员工裁掉，让顾客在高峰时段多等一会儿，才能保证效益。对顾客来说，这样做抬高了他们就餐的实际成本，快餐店可能

再一次强调：价格变化时计划会随之改变。

会因此损失掉一部分客源，但是没有一家明智的企业在给顾客提供服务上会不计成本。总有各种各样的方法可以优化劳动力的使用，局外人可能想都想不到；其中一些雇主未必也想得到，除非劳动成本的上涨激励他们反复深入地考量。

现行联邦法律规定的最低工资也许无法支持一个家庭过大多数美国人习惯的生活，事情的确如此，但和我们的问题没有太大关系。一方面，很多挣最低工资的人不需要养家，或者他们挣的工资不是家庭收入的主要来源。在领取最低工资的人群中，有近一半人的家庭收入高于美国的平均水平。更重要的是，如果每周 250 美元的收入还不够，那么一分钱都挣不到当然就更不够。法定最低工资的大幅上涨确实可以给一部分人带来更多的收入，但是，对另外一大部分人来说，由于最低工资造成的失业使得他们根本就找不到工作，收入反而下降了。

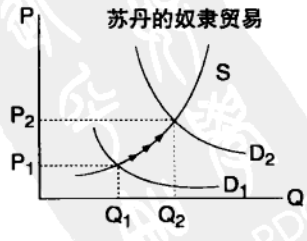
6.11 奴隶贸易再次全球化

当你仅仅能挣到最低工资，或者稍微就比最低工资高一点时，你可能会认为自己受到了剥削，变成一个“领工资的奴隶”。但这种说法仅仅是一个比喻，卡尔·马克思用过这样的语言，但我们不用，相反我们来考察一个奴隶交易真实而惊人的例子。

这是苏丹的例子。信不信由你，苏丹政府从 20 世纪 80 年代后期建立起一个稳固的奴隶交易体系：其中数千人（主要是来自苏丹贫穷的信仰基督教地区的妇女和儿童）被抓住、打上烙印并在奴隶市场上出售。最初在当地市场上的售价是 15 美元一人，价格在西方标准看来低得难以置信。不过苏丹的人均收入一年只有大概 500 美元，这样的价格在苏丹人看来并不算太低，真正有意义的是相对价格。

在 20 世纪 90 年代消息被报道出来，原先地方或区域性的市场变成了全球性的——西方的人道组织，比如说基督教国际团结联盟决定筹集基金为奴隶们赎身。（可能听起来有些疯狂，但大部分奴隶贩子确实遵守契约，并且愿意卖给这些机构并任他们购买后释放奴隶。）换句话说，在苏丹市场上出现了为奴隶赎身的行为。一些美国的学校也加入了这个本意善良的运动，筹集资金并注入奴隶市场。学区和学生组织夸耀它们准备解放 100 个奴隶，并且计划着如果能够筹集到更多的资金下次将会赎回更多。

用金钱购买直接参与奴隶交易这样耸人听闻的勾当，听起来即使不说令人讨厌，至少也是一种奇怪的介入方式。确实，你可能会认为这听起来就像一个经济学家出的馊主意。但仔细想想，这样为奴隶赎身的做法虽然出于最好的意愿，但是却带来了不可否认的无意后果，就像经济学家常常警告的那样：当来自西方的团体花费数千美元帮助数千名奴隶赎身之时，它们恰恰不明智地增加了对奴隶的需求并抬高了价格！在苏丹，奴隶的价格从 15 美元上升到 50 美元，甚至最高达到 100 美元一人。原先1,000 美



苏丹的奴隶赎身行为：又一个买方竞价、卖方增加供给量的例子！

元的捐赠一次可以赎回 20 名奴隶，几年之后可能只能赎回 10 人了。

由苏丹之外好心人带来的需求增长造成了一个全球性的市场。需求的上升带来了供给量的上升，奴隶价格的上升导致更多无辜的人被抓住并在市场上贩卖。在 20 世纪 90 年代后期，奴隶的价格大大下跌，从 100 美元跌到 50 美元甚至更低。但这并非是对奴隶的兴趣丧失或需求下降造成的，相反是因为长期总供给的增加。由于追逐利润的供方与供方相竞争，虽然价格下降了，但是却有更多的奴隶被出售。

1999 年 7 月，《大西洋月刊》（*Atlantic Monthly*）的一篇文章揭露了这个问题：购买并释放奴隶的人道主义努力，无意中造成了更高的价格和更多的奴隶。遗憾的是，这样行为的无意后果我们经济学家其实早就预见到了。

6.12 成本决定价格吗?

当卖方对消费者宣布涨价的时候，他们喜欢说涨价是由于成本上升造成的。商业类报刊经常登一些这方面的通知，绝大多数情况下，这类通知都会有一段话表示深切的遗憾，说成本的升高使得涨价在所难免。可能历史上没有一个卖主声称涨价是因为人们对其产品的需求上升了，他们拒绝把涨价归咎于顾客。这不是好的生意之道！

“对不起，猪肉涨价使三明治的价格也涨了。”

所以在我们的日常生活中，我们的所见所闻都声称高成本导致高价格。但是，成本不仅取决于供给，也取决于需求，从来如此。长期以来，经济学家们对于某些平易通俗的智慧想当然地抱有怀疑态度，这并不是好的经济学！下面我们就来回顾一下肯尼思·布尔丁（Kenneth Boulding）在 50 多年前的洞见：

> 没有一条法则说，如果一种商品的成本是每吨 40 美元，则其价格就也得是每吨 40 美元。如果一个人花 100 万美元的成本在南极盖了一栋房子，成本为 100 万美元这件事本身不可能使他得到等额的回报。尽管如此，生产成本和价格之间确实存在密切的联系。一种商品的价格依赖其供给曲线和需求曲线，而供给曲线的具体位置则依赖于生产成本。

布尔丁所谓的“法则”当然是指普遍的经济规律或原理，而不是指法律的规则。经济学家以外的人似乎相信高价格可以被高成本完全解释。事情不是这样的。我们再用另一个简单的例子支持一下布尔丁的论证，然后再继续探讨更复杂的情况。

6.13 “退学者”发行了他们的第一张唱片

“退学者”是一个虚构的朋克乐队。“退学者”为进棚录音花了 2 万美元，又花了 2,000 美元制作了 1,000 张 CD 唱片，包装费用也包含在内。手里拿着一盒新出厂的唱片，他们开始讨论卖多少钱合适。

斯派克第一个发言。“22,000 除以 1,000 等于 20。我们每张卖 20 块钱——我们又不是为了钱才唱的。”他很自信地说。

尼德尔纠正他：“22,000 除以 1,000 是 21,000，*哦，不对，是 22 块钱。”

沙夫特问：“那我们的乐器和设备怎么算啊？咱们得把这块也加进去。”

“可是，哥们儿，那些都已经是沉没成本了。那些乐器是咱们 5 年前买的。”尼德尔反驳道，其他人也不能肯定那些东西该怎么算。

译者按：因为他们是“退学者”，所以基本的算术并不好——作者这样写是为了幽默。

争论了一段时间之后，他们都同意了尼德尔的建议，每张 CD 卖 22 美元。然后他们到路上，混在人群中叫卖他们的 CD，每张 22 美元。但是，市场上每张 CD 一般卖 15 美元左右，谁会愿意多出 7 块钱买这个乐队的 CD？几位父母、几个亲戚，还有些演出时喝醉的人买了。“退学者”剩了 988 张 CD。

实际上，这个乐队真是对得起它的名字，要是乐队成员一直用这种思维方式，他们就都得从生意场中退出。他们以为生产成本决定价格高低，而根本就没有考虑需求——人们的支付意愿！此外，他们考虑的甚至不是正确的成本。尼德尔是对的，乐器的成本是沉没成本（如果他们把乐器卖掉，能收回的那部分除外）。但他们没有认识到，一旦他们拿到了 CD，录音棚的租金、刻盘和包装的费用同样也都成了沉没成本。现在卖 8 块、6 块甚至 2 块一张都比开价 22 块钱但一张也卖不出去强。和第 4 章里的例子一样，把这件事记下来，作为生活的教训吧。其他的乐队知道应该怎么做，他们打算和别人开一样的价——即一张 CD 15 美元，而且努力保证他们的成本不会超过这个价格。

关于沉没成本的又一个教训。

6.14　“山里有金子！*”那又怎么样？

本书作者之一住在离罗普斯金矿不到 20 英里的地方。这座金矿在一个世纪以前开采过，20 世纪 80 年代又有过一阵短暂的开采。现在这座矿关闭了，不是因为金子采完了，那儿的每个人都知道矿里有金子。那矿主为什么会自愿关闭矿井呢？因为黄金的市场价决定了他应该关闭。市场的价格是通过供给和需求过程确立的。如果有人想重新开采的话，我们可以假设，采掘的成本是每盎司 1,200 美元。但是，现在市场上的金价是每盎司 800 美元，所以矿主不可能卖 1,200 美元一盎司。当然，他们可以说，自己的劳动是辛苦而危险的，应该值这个价钱，但是他们的金子和别人的没有什么不同之处。如果将来对金子的总体需求大幅度上升，把金价拉升到高价位，可能有朝一日罗普斯金矿会恢复开采。但是，在可以预见的未来，金子的市场价一直很低，深谙优化之道的人就会到别处寻求获利的机会。罗普斯金矿的开采成本和维护成本都太高了。

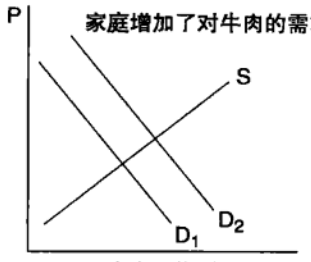
译者按：原文为 There's gold in them thar hills! 源于美国西部片淘金热，一般形容“有利可图的事情”；但作者此处的意思是：即使山里有金子，也不一定有利可图。

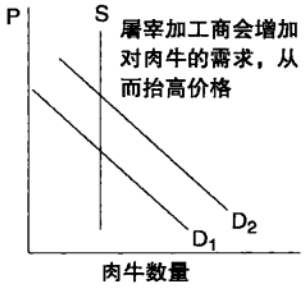
开价并不是由成本决定的，而是供给和需求共同决定的。

算经济账：开矿预期无利可图。

6.15　甚至连屠户都没这个胆子

假设对牛肉的需求突然上升，谁都没有料到。尽管全国上下普遍出现这种现象，





每家肉铺还是只能通过自己的销售看到这一点。牛肉会比预想的卖得快，而且要动用存货才能满足顾客的需求。肉铺的库存只是应对需求暂时变化的缓冲。如果连存货也卖完了，就只能给其他中间人（肉类屠宰加工商或分销商）打电话，增加牛肉的订货量。但是，因为顾客的需求是在整个市场上增加，所以别的肉铺的牛肉订单也会比预期的大，不光是这一家增加订货。这就给屠宰加工商的存货造成了巨大的压力，他们只能订购更多的肉牛以供屠宰。

但是，供给是存在约束的。我们希望最终的牛肉产品的供给是相对有弹性的，即对价格的微小变化很敏感。虽然肉铺可以按照自己的意愿多切或者少切一点卖给你，但是肉牛可不是一夜之间就能长大的；短期之内，肉牛的供给是没有弹性的。因此，对肉牛的需求的增加只会导致屠宰加工商之间的竞争，他们必然会抬高肉牛的市场价。屠宰加工商们会告诉肉铺，要想拿到牛肉，就得出高价。肉铺想多进牛肉，于是也得出更高的价钱。

肉铺老板会怎么做呢？对他而言，牛肉的成本上升了。他会向想买牛肉的顾客要高价，嘴里还得一个劲儿地道歉："我的牛肉进价高了，成本上去了，所以，不好意思，涨价也是没办法的事。"当然，真正抬高成本的并非屠宰加工商。到底谁应该为高成本负责？是肉铺柜台另一面的人们——顾客。

6.16 为什么医院里换个便盆都这么贵？

为什么住院费一直在涨？如果制度规定，病人住院和门诊的医疗费一样，病人肯定愿意住院。这样做就等于是在邀请病人住院，增加对稀缺的医院服务的需求，可以预料到，住院费肯定会上涨。跟在家养病相比，住院的病人当然能受到更好的照料，医生也能更方便地监控病人的情况。此外，保险公司通常能报销全部住院费，而门诊的花费却要部分自付。

医院的管理证明了沉没成本也是有用的。假设一家医院新增了200个床位，又购置了大量精密实验设备。一旦修建或采购完毕，相关的成本就成了沉没成本。但是，这并不等于它们对医院的管理者就没有用了。如果政府和私营的保险公司同意，按照医院给病人们提供的医疗服务的成本给医院拨款，如果医院能决定哪些费用可以纳入成本，那么每一美元的沉没成本就都能派上用场了。医院会以某种方式将成本分摊到每个病人的头上，这样既可以尽快的收回那些"沉没成本"，也不至于引起付费方的敌意。

这是对谁而言的成本？又是谁的收益？如果你想知道为什么执行某项政策，最好的方式就是问一问这项政策会使谁受益，成本由谁负担。如果医院拥有了最先进

的医疗设备，获益的主要是医生；而如果在这件事上惹他们不高兴的话，麻烦倒要由医院管理者承担；再如果政府、保险公司和慈善家们毫无怨言地承担全部设备采购成本，那么，尽管昂贵的医疗设备很少使用，医院也会采购，医疗费用也就涨得飞快。

近年来，给员工上医疗保险的企业向保险公司施压，要保险公司控制成本，保险公司又向医院施压，要医生们压缩诊疗费。保险公司也在实验按特定病种支付固定费用，而不是医院说花了多少钱就照单全额报销。这给医疗服务的提供者带来了优化的激励，但有时却让患者不满意。既要对每一个人提供足够的医疗保障，又要使成本的膨胀限定在可控的范围内，这个问题将在相当长的一段时间内困扰着我们。要想对这个问题有清楚的想法，首先要认识到：需求影响成本，而且用某种方式分配医疗资源不可避免——因为如果病人看病的自付额为零，无论多大的供给量都将被需求量远远超越。

延伸阅读　正确地表述经济问题

现在给你做一道经典的题。三个人到一家汽车旅馆，开了一间房。总价是 30 块钱，每人付了 10 块。他们进了房间以后，总台的服务员发现钱收多了。他忘了今晚有特价，25 块钱一间。总台的服务员不能离开，于是他找来在客房值班的服务员，给她 5 张 1 块钱的钞票，请她到房间去还给那三个人。她在路上想，三个人分 5 块钱，该怎么分呢？她决定只还 3 块钱给他们，因为他们又不知道钱收多了，剩下的 2 块自己揣了起来。谁也没有察觉。

现在请看问题：每个人实际上付了 9 块钱，3 乘以 9 等于 27。服务员藏起来 2 块，一共 29。但是那三个人一开始付了 30 块，不是 29 块。剩下那 1 块钱哪儿去了？

把书合上。别往下看，直到你自己算明白为止！如果你 15 分钟或是 20 分钟还没想明白，再打开书往下看。（必须承认，本书作者之一花了差不多 20 年才想明白！）

当心错误的问题或误导性的说明

我们知道，有些老师会说：“没有错误的问题，只有错误的答案。”尽管我们很不情愿，但我们还是得说，这些老师的看法是错的。上面的问题根本就是错误的问题。（根本就是在乱问，好比问“蓝色的重量是多少？”）这个问题的问法就是故意要误导你，但是从这个故事的叙述来看，好像问得挺有道理的。这恰恰是问题的困难所在。“剩下那 1 块钱哪儿去了？”这个问题根本就没有答案。

房间的费用确实是 25 块钱。那三个人不知道这一点。他们多付了 5 块钱。他们也的确从服务员手里收回了 3 块钱。多付的钱当中剩下那一部分到哪儿去了？

这才是正确的问题。现在你可以得出正确答案了。钱进了服务员的腰包。就这么简单。

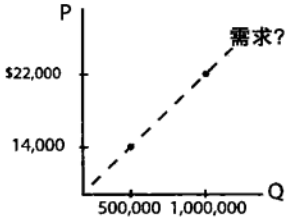
为什么要举出这个问题呢？它和经济学并不相干。因为，在日常生活中有很多涉及经济

事务的分析的表述方式有问题，或者完全就是在误导人，这有可能是因为无知，也有些像上面的题一样，是故意的。经济学的思维方式的一大作用就是能够看透那些胡说八道。我们会举三个相当平常的例子帮你提高功力。

当心让数据自己说话的误导

假设有人给你一组数据，如下表：

	小货车的价格(美元)	小货车的购买量(辆)
1995	14,000	500,000
2005	22,000	1,000,000



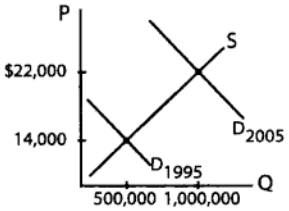
这个例子是虚构的，我们假设这些数据都是正确的。这里没什么花招。过去十年中，通货膨胀率也不高。小货车的价格确实上涨了很多。现在我们问：关于小货车的需求曲线，这些数据说明了什么？

别说我们这次又在问错误的问题。这是一个中规中矩的问题。我们关心的是你怎么回答。

如果你说小货车的需求曲线是向上倾斜的，那你就掉进了我们的圈套。尽管问题是中规中矩的，但是，我们在叙述这个问题时提供的数据给人一种感觉，好像需求曲线是向上倾斜的。

数据从来不会自己说话。实际上，数据根本不会说话。就像我们在第一章里讨论的，经济学家运用理论是为了解释数据，从数据中发现意义。我们关于供给和需求的理论是经济学中很重要的一部分。需求法则允许有向上倾斜的需求曲线吗？不允许。（连垂直的需求曲线都不承认。）需求曲线在任何地方总是向下倾斜的。

把这一点记在心里吧。小货车的价格涨了，买得反而多，你应该怎么解释这些数据呢？从 1995 年到 2005 年，小货车的总需求上升了，这至少可以部分地解释市场价格的上涨。（人们的收入高了，家庭规模大了，大规模的广告战都可以解释这一期间需求的增长。）和认定那些数据说明需求曲线必然向上倾斜相比，这个回答显然更好。



当心二流的学术写手和只做预测的经济学家

有时候，问题不只是让数据自己说话。看看国内的报纸，你总是会看到一些信口开河的文章，就像下面引的一段：

> 近期的寒流继续给橘子市场带来灾难。在今后几周内，橘农会面临更加糟糕的局面。一些期货商预测，供给降低会使橘子价格上涨。但是他们还是考虑得不够全面。高价会降低橘子的需求，这对橘农来说是雪上加霜。需求一降，价格很快就会跟着降。橘农的处境真是相当凄惨。一方面是橘子减产，一方面是价格降低。市场不会原谅任何人。橘农要在这种双重打击中得以幸存，只有靠运气了。

我们希望你已经注意到了，记者在写报道时用了一种误导的方式，把市场说得像一个“不肯原谅”的人。这一点我们倒是可以原谅他。他的

文章的其余部分才是真正有问题的，因为他使用了供给和需求这样常用的经济学概念来组织他的文章，文章又显得很自信，很有说服力。

供给下降的确会导致价格上升。可是，橘子价格的上升并不像记者所写的会导致需求下降。当其他条件不变时，价格上升会使需求量减少。这会缓解橘子市场上出现的暂时性短缺。但是，记者把需求量的下降和总需求的下降搞错了，这样一来，记者的预测就像纸房子遇到冰雹一样，根本站不住脚。（特别较真的学生，就像我们在第 3 章中提到的那个，可能会争论说其他条件已经变了。如果人们预期未来橘子会涨价，总需求实际上会上升，因为各家都想趁没涨价的时候多买点。）

需求（供给）的变化和需求量（供给量）的变化之间，经常会出现混乱，要时刻保持警惕。报纸和财经杂志读得越多，你就会发现得越多，信不信？（我们在上一章后面的习题中也放了两个。如果你还没有注意到，现在可能应该再回过头去看一看。）

这幅图说明短缺日益严重，而且会一直持续下去

论证经济问题时，画图经常是最有效的方式。我们在这本书里就用了一些图。光是在这一章，我们在讲租金管制和税收归宿的时候就用了图。图形可以帮我们理解和预测某种政策的结果。报纸很少用图形，但是政策机构和智囊团却常常用。图 6–4 就是一例，我们来看一看。

这张图表示的是 1950 年到 2050 年石油的供给曲线和需求曲线。两条曲线相交于 2010 年。从图中可以看出，美国在前 50 多年中石油是过剩的，但是在 2010 年以后，石油短缺会日益严重，而且会一直持续下去。画这张图的智囊团于是就提出很多建议，说什么美国必须制订石油储备政策，避免发生石油危机。

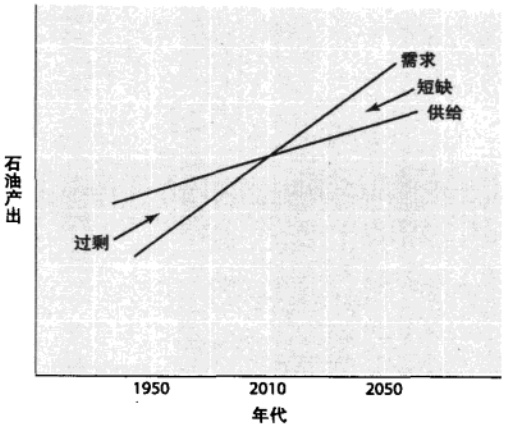


图 6–4　错误的石油供给曲线和需求曲线

但是，注意，这张图没有提供石油价格的信息。尽管分析家给两条曲线标明了“需求”和“供给”的名称，但这两条曲线根本不是供给曲线和需求曲线。我们被耍了！供给曲线描述的是价格和供给量的关系，需求曲线描述的是价格和需求量的关系。而图中的这两条曲线并没有显示出这些关系。

图中所谓的“过剩”和“短缺”同样是误导人的。过剩的定义是在某一价格下供给量大于需求量，而不是在某一时刻“供给”大于“需求”。市场上的价格在过剩的时候肯定会下降。短缺的定义是在某一价格下需求量大于供给量，而不是在某一时刻“需求”大于“供给”。市场上的价格在短缺的时候肯定会上升。

这张图没能说明市场过程的供求原理。它没有承认价格在市场过程中的调节作用。如果在一段时间当中石油需求的增长超过了供给的增长，市场价格就会上升，以反映其边际价值和边际成本。不会出现日益严重的短缺，也不会持续短缺。相反，价格上涨会让使用者节约石油。

简短回顾



在这一章中我们继续了之前的主题，探讨了游戏规则通过塑造激励，影响供给与需求的情况。

自由市场系统协调供求的特性，在灾难等极端条件下和平时日常事务中一样有效。所谓“敲竹杠”的现象，只不过是由于买卖双方计划的巨大变化，导致价格迅速上升而已。

当价格管制等手段施加于自由市场过程中时，人的激励会相应改变。当价格管制真正有效时，其会无意间破坏市场的协调。

价格上限是人为立法确立的最高价格。当在汽油或者房屋租赁等完全不同的市场上实行价格上限时，都会造成短缺。原先的价格竞争会被非价格或非货币形式的竞争所取代。人为订立的较低价格，并不能消除、甚至不能降低管制下商品的稀缺性。

价格下限，比如农产品的保护价格或非技术类劳动力市场上的最低工资，属于立法确立的最低价格。如果其有效发挥作用，将会无意间导致过剩。对于农产品的过剩，一般是由政府进行收购，其间消费者付出了更高的价格，而纳税人承担了更高的税收负担，即财富从他们手中转移给了生产者。而在最低工资的例子中，过剩不再能被政府像农产品那样收购，而表现为工人失业。与自由市场下的工资水平相比，那些能够保住或者找到最低工资工作的人收入虽然改善了，但是失业的人就没有那么走运了。

对酒精和药物的禁令会迫使市场过程转入地下。在竞争过程中，那些犯罪方面具有比较优势的人会成为赢家。

没有任何经济学法则说生产成本决定价格。我们不能错误地认为可以由成本决定价格，或者让这两者分别由供给与需求决定，因为所有的费用都是由供给需求过程决定的。

通过不断调整相对成本以反映变化的情况，供给和需求过程设定了价格，以反映商品的相对稀缺并指示如何最经济地利用它们。

在一个商业化社会中，价格反映着相对稀缺性变化，并协调着人们的行为。

很多不同的人运用经济学术语和概念时一知半解，或者误导了别人。揭露他们似是而非的故事是经济学家艺术的一部分。

问题与讨论

1. 价格管制是否使富人比穷人得到的少？地方政府实施租金管制的原因之一是避免用价格分配稀缺的居住空间。管制成功了吗？纽约那些租金受管制的公寓里住的都是相对富裕的人，你觉得这是怎么回事？

2. 有些城市制定的租金管制条例旨在把租金的上涨限制在房东成本的上涨范围内。用这一章讲过的思路来考虑下面的问题：
   (1) 如果有人愿意出 600 美元租一间公寓，那么，房东如果以 500 美元的价格租给你，他的成本是多少？收益是多少？
   (2) 如果房东愿意让自己的公寓闲置、自己住或者让给亲戚住但不收房租，那租金管制条例会对房东放弃出租的成本产生什么影响？
   (3) 当支持租金管制的人说，租金应该基于房东的成本收取时，你觉得他们脑袋里的成本概念是什么样的？
   (4) 分期付款体现了购买房产的成本。当存在租金管制时，房东如果想提高租金，通常可以把付按揭的钱算作正当的成本。假设某人想买一套公寓出租，什么因素决定了购买公寓的成本？
   (5) 当房东要求提高租金时，购买取暖燃料的成本总能被算作正当的成本。什么因素决定了燃料的价格？
   (6) 假设一个房东在邻近的停车场租了几个停车位给房客使用。如果对停车位的需求上升了，他可能就得多交停车位的租金。为什么当房东要求提高房租时，以停车场的需求上升为由更容易被房租管制委员会认可，而以对房子的需求上升为由反而不容易被认可？

3. 西雅图有一处小船坞，租给船主使用。市政府估算了更新设施的成本，并把租金设定为在收回成本的基础上再有 5%的收益，他们说，这会使今后三年的租金差不多翻一番。
   (1) 他们估测的更新设施的成本和出租泊位的成本有什么关系？
   (2) 在所有设施当中，最重要的是填充河口的海水，咸水与淡水在河口交汇，船坞就建在它上面。更换海水的预估成本是不是也得包含在价格里呢？（如果你认为，海水是大自然送给我们的免费礼物，所以不应该包括在内，那你最好回到第 4 章练习第 9 题，检查一下你的答案。）
   (3) 当政府公布租金上涨的意向时，他们估计泊位的使用年限是 17 ~ 20 年。这和出租泊位的成本有什么关系？

4. 在 ACME 学院的宿舍里喝酒是违规的。为什么学生们愿意偷偷带进一两瓶墨西哥龙舌兰酒，而不愿意带成箱的啤酒，虽然学生们大多爱喝啤酒？

5. 现在，美国最大面值的纸币是 100 美元。500 美元、1,000 美元、5,000 美元和 10,000 美元的纸币已经不再流通。你能解释当局为什么把废除大面额的纸币作为与犯罪集团斗争的一种手段吗？

6. 在电影《教父》中，维托·科尔莱昂内（即教父）有好几项罕见的才能，从组织“家族”一直到打架杀人都很在行。那他后来为什么一门心思管理家族，雇别人来做其他事了呢？

7. 成本和价格是什么关系？请分析下面四个案例：
   (1) 装备一条捕捞大马哈鱼的渔船要花很多钱。这是不是大马哈鱼特别贵的原因？大马哈鱼的价格和一条装备精良、专门捕捞大马哈鱼的渔船的成本是什么关系？

(2) 人们在贫民区买食物要贵一些，是不是因为食品店要多收费，以弥补高犯罪率造成的损失？食品的价格和高犯罪率地区的保险成本有什么关系？

(3) 美国政府对种植某些作物的农民实行价格支持政策，是不是因为种植这些作物的成本高？或者反过来，种植这些作物的成本高是因为政府给农民提供价格支持？

(4) 用红杉木手工雕刻的红鹳要卖到 150 美元一只，如此值钱是因为要花很大工夫吗？人们花这么多时间用红杉木雕一只红鹳只是因为能卖高价吗？一个东西的价值是不是取决于人们对其生产过程的了解程度呢？如果这只红鹳是教皇约翰二十三世亲手雕刻而成，他会不会比你雕的更值钱呢？

8. 一阵猛烈的飓风吹过一片人口稠密的地区，会刮破很多人家的窗户，使得对修窗者的需求急剧上升。如果修窗者提高他们的收费，那么各家各户修窗户的成本就会上升。但是，飓风是否增加了修窗者修窗户的成本呢？还是修窗者提价是在乘人之危、不当牟利呢？下面的问题会帮你想清楚。

(1) 修窗者为什么能提价？

(2) 谁最可能给修窗者施加压力，使他们提价？

(3) 修窗者是怎么知道他们的边际机会成本上升的？

(4) 为什么修窗者有可能不愿意提价？

(5) 为了不激怒社区的居民，修窗者在涨价时应该怎么做？

(6) 提价如何能使更多的人给社区居民提供修窗服务？

9. 你的奶奶听说你在学经济学，就想借你的知识用一用。她正考虑卖房子，房子保养得很好，社区也逐渐成熟，她不知道该卖多少钱合适。你需要更多的信息：当初是多少钱买的？她说，房子是 40 年前买的，花了 15,000 美元。请根据这些条件，给你奶奶出主意。

10. 丹尼尔·卡尼曼（Daniel Kahneman）、杰克·L·克乃奇（Jack L. Knetsch）和理查德·塔勒（Richard Thaler）做了一项研究，内容是人们在市场交易中如何使用公平概念。他们写了一系列论文，其中一篇题为“公平作为追逐利润时的一项约束：市场中应得的权利”。这篇论文报告了一次民意调查的结果，调查内容是人们评价企业行为时所使用的公平原则。下面是调查中提到的一个假想的情景：

> 一家食品店储备了够卖几个月的花生酱，有些在货架上，有些在库房。店主听说花生酱的批发价涨了，于是立刻提高了这一批花生酱的售价。

在被调查的 147 人当中，只有 21%认为这一行为是可以接受的，其余 79%都觉得这么做不公平。

(1) 入库的这一批花生酱的批发价是沉没成本。如果一个卖主对于公平定价的看法和大多数人一致，他的定价决策和批发价的高低有关吗？

(2) 如果一个卖主持少数派观点，但是他知道顾客会发现他把以前进的货按照现在的价格卖，这时批发价的高低跟定价决策有关吗？

(3) 经济学的思维方式通常对一笔付出去的钱和一笔没收到的钱不作区分：两种都是成本。大部分公众会明确区分这二者，因为他们认为，卖方如果是为了收回批发的成本，就可以提价；如果只是为了消费者情愿出这么多钱，那就不可以提价。你能说明公众观点的合理性吗？或者你认为这是因为公众没有理解到底是怎么一回事？

11. 依靠高额助学贷款完成学业的医生在开业伊始就要大量还债。

(1) 假设有三个刚刚开业的年轻医生：第一个是依靠助学贷款完成学业的，开业之后每年要还 9,600 美元，要还 15 年；第二个是父母出的学费；第三个是靠政府提供的奖学金和补助念下来的。你觉得他们在收费方面会有哪些差异？

(2) 医学院的一位业务经理说，政府可以为医学院的学生出学费，这样人们看病的费用就会下降，因为学生毕业之后就不必通过涨价来收回他们的教育成本（加利息）。评论这一说法。

(3) 上面那位经理认为“你和我”支付的诊疗费都要用来为新开业的医生还贷，因为他们还贷的钱是“执业的合法成本”。某一笔款项是“执业的合法成本”跟不是“执业的合法成本”有什么区别？假设每个医生每年都要向所在地的黑社会交 5,000 美元作为保护费。这笔钱是不是“执业的合法成本”？这笔钱会对医生收费有影响吗？

12. 医疗资源不进行分配可不可以？1948 年，每个英国家庭都收到一份宣传材料，说新成立的国民医疗服务体系将“为您提供全面的医疗服务，包括牙医和护理。每个人都可以使用医疗服务，不论贫富、性别、年龄。除几个特别项目之外一律免费”。

(1) 这一先进的医疗保障体系在 1998 年举行了成立 50 周年的纪念会。这个体系建立的前提是在价格为零的时候，对医疗资源的需求是有限的。英国的实践证明，这个前提是错的。后来又有些国家建立过类似的医疗体系。它们无一例外地发现面临医疗资源短缺的问题。在这种情况下，短缺会以什么样的形式表现出来？

(2) 如果每个人都能以零价格获得医疗资源，而且在这一价格水平下，需求量大于供给量，那么应该怎样分配医疗资源？

(3) 你建议用什么样的制度来分配？

13. 前面的正文提到，如果人们不需要付出代价就能得到宝贵的资源，比如城市里的公路资源，人们就会使劲用，直到资源的价值降到零。对于那些对边际的思维方式还不太熟悉的人来说，这往往会给他们造成一个错误的印象。为什么人们会如此行事，以至于使得活动对于他们的价值降为零呢？他们之所以感到困惑，是因为没有搞清楚降到零的是边际价值，跟总价值、平均价值不是一回事。假设你喜欢吃巧克力甜饼。现在是上午 10 点，你肚子饿了，正好有人路过，叫卖新出炉的巧克力甜饼。你问了问自己，发现有对巧克力甜饼的需求。一块巧克力甜饼最多卖 3 美元，在任何情况下你能吃的甜饼都不会超过 4 块（我们排除了存起来以后吃的可能性）。表 6–1 是你的需求表：

(1) 如果价格为零，你每天吃几块？

(2) 这样你每天获得的价值是多少？以美元衡量。

价格（美元）	每天对甜饼的需求量（块）
3.00	1
1.50	2
0.40	3
0.10	4
0.00	4

表 6–1

(3) 甜饼的平均价值是每块多少钱?

(4) 如果甜饼不要钱，甜饼的边际价值是每块多少钱?

14. 图 6–5 画的是对医生的供给曲线和需求曲线。市场出清价格是 300 美元。

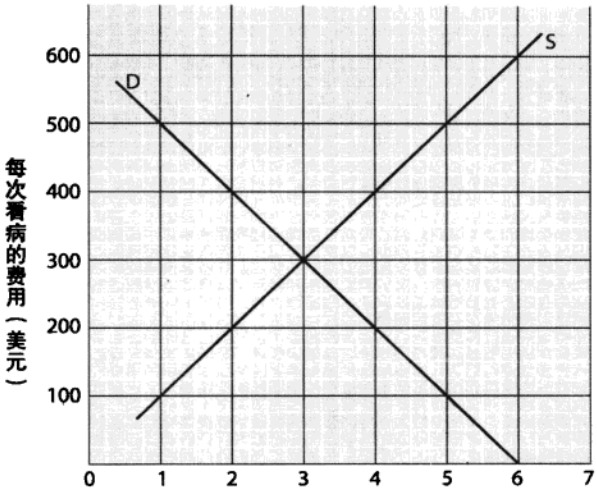


图 6–5 对医生的供给曲线和需求曲线

(1) 如果政府支付所有的医疗费用，需求曲线将移到哪里？接下来市场出清价格会怎么变？（提示：人们在价格为零时会有多大的需求量?）

(2) 如果政府承诺支付一半医疗费用，需求曲线和市场出清价格会发生什么变化？（提示：当医生收取的费用是 300 美元时，消费者支付了多少？在这个价位上，他们想购买多少?）

(3) 如果政府支付 80%的医疗费用，市场出清价格是多少?

15. 掌握经济学的思维方式就是要学会用供给和需求的术语进行推理。这里还有问题供你练习。最终的答案不如你得出答案的推理过程重要。在开始分析每一个案例时，你可以先画一张需求和供给的小图。然后问你自己，题中描述的事情会怎样影响需求曲线或供给曲线，曲线往哪个方向移动，曲线移动会怎样影响价格和数量的变化。不要满足于推出价格会上涨或下跌。你预期的价格或数量的变化是大还是小？你总是要从你的日常经验中补充一些信息。记住，答案往往取决于你给人们留多长时间让他们调整自己的行动。你考虑的是短期效应还是长期效应?

(1) 假设科学家发现多吃大豆可以防癌，可以预防心脏病。

① 你预期大豆的价格会有什么变化?

② 你预期玉米（通常在适宜种植大豆的土地上也适宜种玉米）的价格会有什么变化?

(2) 你预计下列几项对国内棉花市场会有什么影响（或已经产生了什么影响)?

① 发明尼龙。

② 发明轧棉机。

③ 棉铃虫绝迹。

④ 外国棉农获得大丰收。

(3) 假设所有州对交通事故都实行严格的无过失责任规则，这样在事故发生后就不可能起诉肇事者并索赔。

① 你预计雇律师拟遗嘱的成本会有什么变化？

② 如果只有一个州实行无过失责任的规则，你预计在这个州雇律师拟遗嘱的成本会有什么变化？你觉得和所有州都实行这一规则相比，哪种情况导致的变化大？

(4) 假设全国的牙医建议每人每天要用牙线清理牙齿三次。你觉得牙线的价格会有什么变化？

(5) 有两种健康的食谱：一种是直接食用谷物；另一种是先把谷物喂牛，然后吃牛肉。假设这两种食谱提供同样的营养，但后者消耗的谷物是前者的 5 倍。世界上穷人的饥饿是吃牛肉的人造成的吗？

(6) 这个问题和其他问题不一样，你没法从自己的经验中补充信息。假设你发现现在的人喜欢买一种小玩意儿，购买量是 10 年前的 20 倍。你估计现在的价格高还是 10 年前的价格高？在什么条件下你预计现在的价格高？在什么条件下你预计 10 年前的价格高？

(7) 如果几家新的大企业开始在一个地方营业，你估计周围出租房的价格会有什么变化？

(8) 如果市政府通过了一项法令，要求所有建在闹市区的公寓的房东每出租一间公寓必须提供一个不临街的停车位。你预计这个地区的房租会有什么变化？公寓的出租数量会有什么变化？

(9) 如果市政府不要求房东提供不临街的停车位，只是禁止把车停在闹市区的马路边。你预计这个地区的房租会有什么变化？公寓的出租数量会有什么变化？

(10) 如果汽车制造商能把油耗降低一半，即每加仑汽油能跑的里程比现在多一倍，你预计汽油价格会有什么变化？

16. 很多人在为最低工资超过每小时 8 美元而奋斗。

(1) 如果最低工资涨到每小时 9 美元，你觉得全体没有技术的工人（甚至全社会）的状况会变得更好吗？

(2) 抗议世界贸易组织的人举着大标语，呼吁最低工资涨到每小时 10 美元。这能使有工作的穷人的收入普遍增加吗？

(3) 为什么是每小时 10 美元呢？假设他们要求最低工资涨到每小时 50 美元，会怎么样？那不是几乎每个人都更有钱了吗？

(4) 工会经常呼吁提高最低工资水平，尽管工会代表的是有技术的工人的利益，不能直接从最低工资上涨中获益。我们在第 3 章中讲过，需求的上升可能是因为替代品的价格上涨，还记得吗？你能不能论证，当没有技术的工人（他们不是工会成员）的最低工资上涨时，工会成员的工资也会上涨？

(5) 经济学家瓦尔特·威廉姆斯（Walter Williams）在其著作《国家反对黑人》（*The State Against Blacks*）中有如下观察：

> 即便是在经济繁荣的时期，年轻人的失业率也比一般劳动力的失业率高两三倍。黑人青年的失业率又是白人青年的失业率的两三倍，这一全国性的现象已经持续了十几年。在一些大城市，有报道说黑人青年的失业率已经超过了 60%！

为什么青年的失业率，特别是黑人青年的失业率这么高？威廉姆斯论证说这都是最低工资法的过错。你能给出论证吗？

17. 对于价格“敲竹杠”这种说法，你真能给出一个有用的定义吗？什么时候需求引致的价格上涨会被看成是“敲竹杠”，什么时候不会？你的答案是否取决于看价格上涨得有多快，或者有多高？还是说取决于商品的类型？前几年房地产价格上涨时（即所谓的房产泡沫），为什么很多人乐意称其为“资产升值”而非“敲竹杠”？

第7章
利润与亏损

7.1 工资、租金和利息：用合同事先确定的收入
7.2 利润：可正可负的收入
7.3 计算利润：哪些东西应该计入成本?
7.4 经济利润和会计利润的比较
7.5 不确定性：利润的必要条件
7.6 企业家
7.7 作为剩余索取者的企业家
7.8 非营利机构
7.9 企业家才能与市场过程
7.10 仅仅是运气吗?
7.11 利润与亏损作为协调的信号：货币计量的作用
7.12 小心专家
延伸阅读：在期货市场上赚取利润



“在讨论经济问题时，大概没有一个概念或术语像‘利润’这样，有这么多约定俗成的含义，让人眼花缭乱。”这句话是著名经济学家弗兰克·奈特（Frank Knight）在75年前为一部百科全书的“利润”词条写的开头。几十年过去了，事情没发生什么大变化。

对利润最常见的定义是**总收益减去总成本**。差不多每个人都觉得，这就是这个术语的直观定义，到现在为止，我们也一直是这么用的。换一种说法就是净收益。当企业的所有者支付了所有的成本，剩下来的就是利润，也就是净收益。这看起来好像很简单，很明确。那为什么奈特还会说这个术语的使用让人晕头转向呢？为了搞清楚利润这个概念，最好首先搞清楚什么是工资、租金和利息。

7.1 工资、租金和利息：合同事先确定的收入

有人搞不清市场工资的含义吗？我们中大多数已经知道工资是什么——它是人们劳动服务的报酬，通常情况下，工资是在一家企业的所有者和劳动力的提供者之间以契约的形式确定的。没有人会说，工人的工资也是一种“利润”。劳动者事先知道在岗的工资是多少——这其实是合同的关键内容。另一方面，雇主也知道在当前的合同下，他得付给工人多少工资。有了合同，就能避免大量的不确定性。（当然，没有什么东西是最终确定的，比如，公司将来可能不得不裁人，或者某个工人会辞职，另谋高就。）

租金的情况也是一样。你和你的房东达成协议，签署房屋租赁合同，写明各种条款。房东把公寓租给你，价钱（即租金）已经谈妥，你同意每月付这么多钱给房东。房东所得的租金也只不过是租金而已，并不是什么“利润”。同样，房屋租赁合同避免了大量的不确定性（当然从来没有什么是完全确定的，你可能会因为在别的地方找到了新工作，没交最后三个月的房租就不辞而别了）。

和工资、租金一样，利息也是通过合同确定的。放款人的利息收入不是“利润”，这种回报是事先定好了的。信贷合同中会事先载明本金和利息数额。

劳动合同、租赁合同和借款合同减少了工人、房东和放款人的不确定性。

简而言之，工资代表了支付给劳动力的报酬，租金代表了支付给房东或其他财产（比如机器设备）出租方的报酬，利息则代表了支付给放款人的金融资本的报酬。在市场经济中，工资、租金和利息是挣得收入的三种重要形式。而工资率、租金率和利息率代表的是价格：劳动力的价格，出租财产的价格以及信贷的价格。这些价格是根据劳动力市场、租赁市场和信贷市场的供求条件确定的，我们在前面几章已经讨论过了。

这一章中，我们将关注利润的含义，从过去一直延续至今针对它都有一些误解。我们将给出经济学家对于利润的明确定义，并讨论货币计算及企业家逐利行为在协调买卖双方的计划中扮演何种作用。

7.2 利润：可正可负的收入

利润是市场经济中取得收入的第四种形式，但它和工资、租金与利息收入有着很大的不同。利润一般被定义为“总收益减去总成本”。它是剩余，换句话说，是收益和成本的差额。把所有相关成本从收益当中扣除，剩下的就是利润（有些时候称为净收益）。此外，利润可以是正值，也可以是负值。负的利润称为亏损。不妨和其他三种已挣得收入比一比：名义工资、租金和利息都不可能是负数（只要人们履行合同），但是，利润可能是负数。追逐利润的企业家和那些出卖劳动力挣工资的人不一样，他们不知道自己付出的劳动是否能得到回报。不管工作多么努力，承诺多么高尚和真诚，他们还是有可能遭受亏损的惩罚。关于企业家和不确定性，我们一会有更多的东西要讲，但我们先来看看利润是怎样度量和计算的。

另一方面，追逐利润意味着承受更大的不确定性。

7.3 计算利润：哪些东西应该计入成本？

总收益减总成本就行了，粗看起来相当简单。但问题就在于成本这个词。还记得吗？按照经济学的思维方式，“成本”指的是放弃的次优机会。直到现在，成本这个词我们一直都是这么用的，我们并不想改变用法。货币支出本身并不能反映总的生产成本，至少从机会成本的角度看反映不了。这一点在个体户身上表现得最明显。



个体户成本的一部分是业主自身的劳动，即便他们不给自己开工资。如果工资是开给外面雇来的人，当然就会计入成本。业主放弃的其他机会尽管不会在会计报表中出现，但确实也是成本。业主的劳动有可能被其他企业看中，而业主放弃了次优的工作机会，就是为了自己当老板。如果一位女士放弃了在 ACME 社区学院年薪 30,000 美元的教书职位决定自己创业，被放弃的工资并不构成支出项，故不会在会计成本上反映，但对于业主本人来说的确是一项成本。虽然这笔钱不会在业主的账本上出现，但是却存在于她的考虑中，并会切实影响她的选择。业主心里很清楚，自己为了创业付出了怎样的代价。

机器设备的租金不是利润，而是成本。

很多人把利润和资本联系在一起，认为利润是通过占有资本挣来的。在经济学中，资本这个术语指投入进一步生产的制成品，机器就是典型的例子。资本的所有者允许别人在商业活动中使用其财产，从中获得收益即资本的租金；就跟你到工具店里租一台地板打磨机，你得付租金一样。这是生产的另一项成本，根本不是利润。拥有企业的人如果正好拥有生产需要的资本（而不必去租），这件事跟个体户正好拥有运营所需的劳动力（而不必另外雇用）一样，并没什么特殊；而且如果不把资本或劳动用在最佳的地方，由此放弃的收益还会带来机会成本，而不是利润。

土地和房屋的租金不是利润，而是成本。

用于生产的建筑物和机器一样，都是资本。即使企业所有者就是厂房的所有

者，他所放弃的房租收入也是真正的生产成本，如同从别人那里租厂房的租金属于生产成本一样。

所以，使用资本所需要支付的报酬不是利润，使用土地或房屋要支付报酬也不是。那么使用资金所要支付的报酬，也就是我们通常所说的利息，是不是利润呢？我们在第 5 章中讲过，严格说来，我们之所以要支付报酬，是为了补偿别人出让那部分购买力的机会成本，而并非源于使用钞票本身。当一家公司支付利息时，实际上是在为使用购买力支付报酬。企业可能会希望以支付利息来代替支付资本租金。比如，一家企业需要使用某种机器或厂房，但是租不到合适的，于是就决定自己买，这就需要有购买力。如果企业主动用自己的存款，那么他就是放弃了这一部分购买力借给别人可能得到的利息，很明显这是一种机会成本。如果没有存款，企业就必须通过借款获得足够的购买力并为此支付利息。不管哪一种情况，利息都是成本，而不是利润。

为了获得当下的购买力付出的代价不是利润，而是成本。

7.4　经济利润和会计利润的比较

问题的关键在于，哪些东西应该被包括在总的生产成本当中？会计师只关心显性的生产成本，通常即生产某种产品或提供某种服务发生的费用。但是，按照经济学的思维方式，这些支出不能反映生产的总成本。除了各种支出之外，经济利润的概念包括生产的显性成本和隐性成本，即生产过程中涉及的所有稀缺资源的价值。凭借所拥有并投入自己企业的这些资源，我在别处能挣到什么？经济利润会考虑到这一点，而会计利润不考虑。企业所有者不仅仅关心会计利润，也关心经济利润。

现在我们举一个例子。安是一名秘书，年薪 30,000 美元。假设她有一所小房子，每年可以收 6,000 美元的房租，此外她还有 23,000 美元的存款，年息 10%，即每年有 2,300 美元的利息收入。这些收入都是由合同保证的。它们代表的是安挣得的收入流，减少了她生活的不确定性。

现在假设安辞掉了工作，自己创业。她开了一家比萨饼店，全职工作。她用自己的小房子做店面，取出了她的全部存款，又以 10%的年息贷款 20,000 美元，用在第一年支付工人的工资、采购和租赁设备以及购买原料，等等。谁也无法保证安的生意会兴旺发达。然而，安已经放弃了她原先的稳定收入，成了一名企业家，愿赌服输。她盼望着自己的业务能日益兴旺。

假设一年后安的总收益是 85,000 美元。她的利润是多少？这要看有哪些东西被计入她生意运作的“总成本”。下面是安的会计利润的计算过程：

会计利润=总收益−总成本（全部显性成本）
=85,000−45,000（其中 43,000 是支付工人的工资、原料费用和设备的租金等，另外 2,000 是贷款的利息）
=40,000（美元）

会计利润：总收益－全部显性成本

看起来还不错。但是安同时意识到：

- 她自己的劳动不是免费品。此前她当秘书，即她的“次优”全职工作机会，每年能挣30,000美元。这就是安的劳动的市场工资价值。
- 她自己的房子不是免费品。此前她作为房东，每年能有6,000美元的收入。这是她的房子的“次优”机会的市场租金价值。
- 她自己的存款不是免费品。此前她作为“资本所有者”，每年有2,300美元的利息收入。这是她自己的资金在市场上能获得的利息。

企业家的资源不是免费品，而是稀缺品！

安认识到，她自己的资源（劳动、房子以及金融资产）都不是免费品。它们和安做比萨饼的原料以及用来开店的其他资源一样，都是稀缺品。对于安来说，她放弃了工资（30,000美元），放弃了房租（6,000美元），放弃了利息（2,300美元），这些都是实实在在的机会成本。所有这些（一共是38,300美元）代表了安的隐性成本——这些在账本上不一定能看出来，因为它们不以货币支出的形式出现。然而，这些隐性成本的确代表了安的稀缺资源的价值。

那么，安的经济利润是多少呢？请看下面的计算：

经济利润：总收益－全部显性和隐性成本

经济利润=总收益−总成本（所有显性成本加上隐性成本）
=85,000−（45,000+38,300）
=85,000−83,300
=1,700（美元）

请注意会计利润和经济利润的差异。1,700美元的经济利润是对安的企业家才能的回报。这才是安在支付了所有资源（劳动力、设备、原料、资本，也包括她自己在内）的市场价值之后，剩下来的那一部分。这就是为何安会成为一名追求利润、承担风险企业家的原因，经济利润的存在可能会进一步激励安继续从事带有风险性的经营。

别误会我们的意思。经济学家并不是说会计师在计算企业的利润或亏损时加减乘除有问题；但我们的确认为，会计学的测量方式不能完全反映生产的机会成本。我们也认为，像安这样的企业主，在决定下一步怎么运用他们的资源时，不会只看会计报表上列示了多少利润。和其他决策者一样，企业所有者同样会考虑他们选择的机会成本。

因为没人会保证比萨店一定盈利，安可能会遭遇经济亏损。比如，如果她第一年的收益只有50,000美元，她的会计利润就只有5,000美元，那么她的企业家才能得到了多少回报呢？换句话说，她的经济利润是多少呢？（注意，总成本没有变。）

总收益−总成本=50,000−83,300=−33,300（美元）

期望的剩余会影响企业家的决策。

作为一名企业主，安遭受了33,300美元的亏损。在这种情况下，她不会为她的

经营“成果”感到高兴。尽管账面上会显示有 5,000 美元的利润（50,000–45,000），但她作为企业所有者实际上是遭到了惩罚。这会使安认真地想一想，是否需要改变策略，这也就是为什么经济学家总是说经济利润（和亏损）才重要的原因！

7.5　不确定性：利润的必要条件

经济利润的存在与否会影响企业的决策。经济利润的计算不仅仅包括企业购买商品和服务的支出——这一部分货币费用能在企业的账面上体现出来，还要包括使用企业自身拥有的任何物品的隐性支出，如劳动力、土地、资本和之前的资金积累。一旦我们把所有的机会成本都纳入了总成本的计算之后，从这个角度看来，企业似乎并没有必要一定得让总收益超过总成本——零利润就足以让其留在行业内了。这样的企业甚至可以算是成功的，它们可以靠贷款（而不是利润）继续扩张，只要它们的收入足以弥补所有的成本就行了。

事实上，如果有某种方式能确保一家企业能在某一行业内获取的利润总是超过相应的成本，人们就会纷纷进入这个行业，然后竞争就会加剧，收入和成本的差额会逐渐降到零。如果利润确定无疑地高于零，必然会吸引新企业加入竞争。新企业的进入会增加产出，根据需求法则，产品的价格会下降，因此总收益和总成本间的差额会缩小。从另一个角度看，新企业的加入增加了对所需原材料的需求并抬高了其价格，从而也会使得利润减小。只有当期望的总收益和总成本之间的差额消失，亦即期望的利润降到零，新的企业才不再有激励进入。

所谓“确定无疑的好买卖”，如果别人也知道了，就不会再是好买卖了。

不过在不断变化且永远存在不确定性的真实世界中，事情并非如此。人们看到某些行业获利颇丰，但是他们未必知道怎样才能进入这个行业。在信息稀缺的世界上，这种利润的存在甚至未必能广为人知。所以利润确实存在，而且会一直存在，并不会被竞争降到零。但之所以能如此，是因为存在不确定性；如果没有不确定性，与谋求利润有关的一切都会众所周知，所有的获利机会就会被开发殆尽，进而所有地方的利润都会等于零。

对于亏损，上述论证同样成立。如果一家公司的总收益小于总（机会）成本，就会出现亏损。如果事先知道总收益小于总成本，没有人会进入这个行业；进入这个行业的都是冲着期望的利润去的。但是，未来是不确定的，事情并不总像人们希望的那样发生，往往是做出决定、采取行动之后才发现犯了错误，这就造成了亏损。只要人们按合同办事，名义工资、租金和利息从来都不会是负值。然而，即使所有的合同和协议都如实履行，企业家的利润仍然可能是负值。

因为在没有不确定性的世界上不存在利润或亏损，所以我们就认定利润（或亏损）是不确定性的结果。利润不是为了获得某种资源要支付给别人的报酬。利润是剩余物，是用收益弥补了所有成本之后剩下来的那一部分，是由于比别人更好地预测了未来并依此行动的结果。

7.6 企业家

企业家是剩余索取者。

前面几小节的论证可能会给人这样的感觉：人们仅仅凭借更好的预测就可以获得利润，于是利润只不过是成功推测或者说投机的结果。这种印象非常具有误导性。追逐利润的更重要的一方面是积极性和创造力。人们不是仅仅坐着不动，凭空猜测别人的活动的结果。他们会尝试以另一种方式来组织事物，至少一部分人会这么做。他们会开比萨饼店、旅馆、新技术公司、商业网站，背后的激励是确信以某种方式重新组织资源会带来超过成本的收益。这种人叫做企业家。这就是我们在前面例子里把安称为企业家的原因。

译者按：此处作者的倾向是：在亚当·斯密所说的“商业社会”中，资本与劳动力、信贷资金等没有什么区别，都是通过契约获取确定性收入的手段；真正独得的是企业家才能，可以在不确定性下获取超过以上那些固定收入的净收益（即利润）——故与强调“资本主义社会”相比，称其为“企业家社会”可能更为恰当。

企业家这个词源自法语，在英语中与之对等的词叫做承办人（undertaker），这是一个很好的描述语，可惜这一义项已弃之不用，现在差不多仅指葬礼的承办人了。企业家就是将社会生活的一部分进行重组的人。他们和其他普通的社会生活参与者的区别就是他们要为结果承担责任。他们实际上是对这项事业的其他合作者说：“不管盈利还是亏损，都由我来承担。”当所有事先订立的契约（通常是合同）都已兑现后，企业家对剩余物有索取权。他们把自己置于这样的位置是因为他们觉得有能力应付这一切，他们对自己的洞察力、先见之明和组织能力有充分的自信。“资本主义社会”这一说法可能带有误导性，*亚当·斯密所说的“商业社会”有时又被称为“企业家社会”——这种说法强调了企业家的核心作用。

7.7 作为剩余索取者的企业家

译者按：作者用了特洛伊战争中死对头阿喀琉斯和赫克托尔的例子，命名有意见分歧的工人。

要想理解企业家的角色和剩余索取权的功能，一个好办法就是问：“谁是老板？”生产一种商品需要很多人的协作，每个人都不可或缺。那么每个特定的操作谁说了算？人们怎样就这一问题达成一致？这些都是很重要的问题，因为在很多问题上，人们的意见会产生分歧，利益会发生冲突。假设“东方工业街”上有一家小手工作坊，阿喀琉斯*坚持认为，每一件活儿打6个铆钉绰绰有余，而赫克托尔则认为要是每件少于9个铆钉，那就是粗制滥造。9个铆钉当然会使产品更耐用，但是生产的成本也就更高。耐用的东西会吸引更多的顾客，但因为更高的边际成本就得开更高的价格，这又会吓跑一些顾客。赫克托尔觉得，这事儿应该他说了算，因为他有工程师的学位，但是阿基里斯不把学位放在眼里，说他有多年的工作经验。他们的分歧可能只是纯粹的意见分歧，但如果赫克托尔是铆钉工人，他的真实目的是想加班，或者阿基里斯是铆钉工人，他的真实目的是想减轻工作负担，事情就复杂了。最后到底是谁说了算？再推进一步，谁来决定由谁来做决定？

简单的回答是：剩余索取权的拥有者。如果你想当老板，你就一定得拥有剩余索取权。前提是你获得了团队中其他人的共识，这需要你跟他们谈判：“你要什么

条件?”然后企业家保证满足这些条件。当然，这个保证要得到大家的信任。要想说服别人放弃他们的次优机会，让他们搁置自己的疑虑、异议甚至反感而听从企业家的指挥，企业家就必须提供可信的保证。

拥有剩余索取权的意愿带来了决策权。

7.8 非营利机构

在任何以大规模分工和交换为特征的社会中，拥有剩余索取权的人都是关键人物。一般来说，如果一个组织中没有人拥有剩余索取权，这个组织就不能像存在拥有剩余索取权的人的组织那样有效地运作。比如，以排队购物为例。我们在第6章提到，排队是一种无谓成本，因为对买方来说排队是成本，但对卖方却不是一种收益。因为这种成本对买方是一种实实在在的成本，于是需求量就减少了。你有多少次都是因为队伍太长，就转身到别处去了？为什么卖方不采取措施把队伍变短一点呢？可能是由于对于企业来说，缩减队伍的期望边际收益大于期望边际成本，但也可能是因为在这种情况下没有人拥有剩余索取权。没有人有激励通盘考虑所有的成本和收益，也没有人有相应的权威正确行事。

因此我们预期邮局的队伍比杂货店的长。不是说邮局没人在乎队伍的长度，平均说来邮局的职员可能跟杂货店的收银员同样关心（或不关心）这一点。之所以有这种差别，是因为在杂货店，政策（policy）是由剩余索取者决定的，他有激励去估算排长队（进而造成顾客流失）会给企业带来多大的成本，也会估算增加一个收银员会给企业带来多大的成本，并有权根据成本比较的结果进行决策。在邮局里没有人拥有剩余索取权，整个邮政服务都没有。

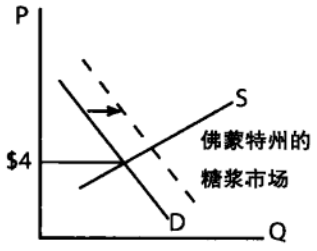
邮局局长通常不是剩余索取者。

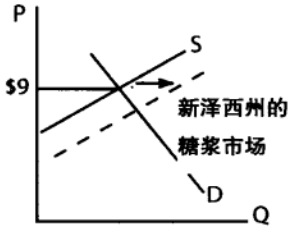
7.9 企业家才能与市场过程

到现在为止，我们已经讨论了几个关于企业家才能的简单例子，并将作为剩余索取者和非营利机构运作者两者的激励机制进行了比较。现在我们来讨论企业家才能在市场过程中协调计划所扮演的关键决策。企业家行为是市场过程内在的动力。

按照经济学的思维方式，企业家行为分为三种模式：套利、创新和模仿。下面我们逐一分析。

第一，企业家进行套利。他们试图通过低价买进高价卖出的方式寻找获利机会。比如，假设佛蒙特州的糖浆现在卖4美元一品脱，但是在新泽西州要卖到9美元一品脱。（我们在第5章学过，这些价格在这两个地方市场上通过供求双方的竞争形成。）于是，就有了潜在的获利机会。你可以在佛蒙特州买糖浆，并用卡车整车地运到新泽西州卖掉。你估计把这些糖浆运到新泽西的运输成本是0.5美元一品脱（这当中包含卡车租金、你的时间价值以及你的其他机会成本）。当然，你在佛蒙特州会抬高原先的价格。因为你加入到这一市场中，又一下子要买几千品脱，会





使佛蒙特州的糖浆市场出清价格上升，比如说，涨到了每品脱 6 美元。你的行为增加了佛蒙特州市场对糖浆的需求，但是佛蒙特州的本地人会倾向于少买些（他们的需求量会下降，因为价格变高了）。你在新泽西州卖这些糖浆，也会影响当地的市场出清价格，你的行为会增加新泽西市场的糖浆供给。本来消费者的购买计划在 9 美元的价位完成。为了鼓励消费者多买点（即增加他们的需求量），你可能会卖得便宜点，使市场出清，比如说，7 美元一品脱。

这样，每品脱你就挣了 0.5 美元的经济利润。你低价买进（6 美元一品脱），又发生了交易成本（0.5 美元一品脱），然后又在新泽西州以 7 美元一品脱的价格卖掉。你确实抓住了一个可能获利的机会。你的判断和预见都是正确的。

还记得经济学的思维方式是怎样看待选择的吗？既有有意的后果，又有无意的后果。你很幸运，得到了你想要的东西，你盈利了。这一行为的无意后果是什么？它产生了有用的信息，并且会进一步促进人们协调各自的计划。

企业家才能可以矫正市场过程中的错误。或许成千上万的人并未意识到佛蒙特州的消费者能够以较低的价格买到糖浆，新泽西州的居民一般也不知道。他们买一品脱糖浆要出 7 美元，而别的地方的人买同样的东西 4 美元就够了。同样，佛蒙特州的卖主每品脱只能卖 4 美元，而别处的卖主能卖到 7 美元一品脱。由于交易成本的存在导致的价格差异是一种信号，显示出那些买卖双方确实犯了错误——只不过他们不知道而已。他们有自由按照自己认为合适的价格买卖，但是发现机会的是企业家，他们发掘有机会可以抬高佛蒙特州的售价，并给新泽西的消费者提供更便宜的糖浆。企业家对于潜在获利机会的敏感使他们有动力去积极寻找这样的机会。虽然企业家的本意只是想要获取利润，但企业家的套利活动无意中为市场提供了新的信息。和我们在第 2 章讨论的中间人的情形相仿，企业家的套利行为促使地方市场整合为一个全国性的市场。这一结果并不是通过什么“国家糖浆生产和分配管理委员会”达到的，而是通过逐利企业家的套利行为实现的。在一些地区以低价买进，会促使当地的价格上升；在另一些地区以高价卖出，会促使当地的价格下降。套利行为的无意后果是使各区域市场间的价格趋同——即时有些许差异，那也是反映了交易的成本。

发现错误。

套利活动会使产品重新分配，把它们从低价值的用途转到高价值的用途上。我们在上一章中分析过，这一点在诸如卡特里娜飓风这样的自然灾害来临时表现的很明显。

第二，企业家进行创新。企业家作为创新者是开路先锋，总是在寻求更好的方式以满足消费者的需求：或者是质量、耐用程度和性能有了提高，或者是产品和服

务的价格有所降低。创新可能是新技术的引进（如 iPod 播放器，黑莓手机或高清电视），也可能是新的组织战略（如沃尔玛和塔吉特之类的标准化连锁超市，或者像 eBay 这样的在线拍卖网站）。企业家们在追逐利润的过程中，寻求一种比较便宜的方式，把稀缺资源集中起来生产更有价值的东西，使消费者得到更大的满足。他们能发现新的成本结构，用更有效的方式来生产和提供稀缺的产品或服务。

在某种意义上，企业家的创新（还有下面要讲的模仿）都伴有套利的成分。考察一下 DVD 机的发明：创新者发现了新的方式，把技术与非技术类劳动力、电子线路、塑料、芯片以及其他资源组合在一起，而且重要的是以低价买进这些资源，经过创造性的重组，再以高价卖掉最终的产品，并从中获利。

第三，企业家模仿在前面开路的企业家。福特创造了大批量生产汽车的流水线。其他企业家迅速得到消息，发现他们也能用福特的方法降低生产成本。苹果公司创造了易用的家庭电脑 Macintosh，这一创新具有巨大的影响力。IBM 随即模仿了，或者说学习了苹果公司的成功经验，创造了 IBM 个人电脑。在很短的时间内，出现了很多其他的模仿者，都来“克隆”IBM 的机器。无意之中，一个新的产业诞生了，更好地满足了消费者的需求。新的知识也出现了。多数人发现，汽车的效率比传统的马车高，计算机的效率比传统的打字机高，而这些都要归功于企业家的创新和模仿。人们纷纷购买新产品，抛弃旧货，这一切大家有目共睹。

7.10　仅仅是运气吗?

但是，并不是每一个企业家都能盈利。实际上，弗兰克·奈特甚至暗示，企业家作为一个群体，其利润可能是负的。福特公司的很多竞争者都失败了，和 15 年前相比，那些模仿 IBM 的企业也所剩无几，更别提打字机和磁带生产商了。套利者和投机者都面临着巨大的不确定性，可能一损失就是上百万。当他们赔了钱，就会成为新闻。总之，我们不应该忘记，市场经济是关于利润和亏损的经济（一如本章标题），利润和亏损只有在充满不确定性的世界中才会出现。

教室后面又传来那个已经等得不耐烦的声音，他插话道：“企业家盈利只不过是运气罢了，亏损的那些只是倒霉。他们传达给我们的信息只不过是：他走运，她倒霉。运气是经常会变的。这种信息有什么用呢?”毫无疑问，任何时候都会有部分利润或亏损，仅仅是由运气或偶然因素造成的，没有人否认这一点。卡特里娜飓风来袭之后电力中断，酷热难耐，那些碰巧在墨西哥湾外库存有大量冰块的人，当然运气够好赚了一笔。但如果运气果真是企业利润的主要来源，我们无法设想市场过程会变得更加整合，并在时空上更加协调，这与我们在现实世界中的观察相反。在亚当·斯密和其他经济学家的努力下，经济学思维方式的出现就是为了理解和阐述真实世界中的事实的。如果人们的计划（包括企业家的计划在内）仅仅靠运气就能实现，那么有秩序的市场过程（正如有秩序的交通模式）就不会出现了，而前六

章中讨论过的诸如胰岛素、玉米、吉他、汽油、医疗等市场上，供给与需求要想更好的协调也就都不可能了。相反我们看到的只会是一片混乱，也就不存在什么运作良好的商业社会需要我们解释了。

7.11 利润与亏损作为协调的信号：货币计量的作用

市场创造信息，并激励按此信息行事。

在商业社会中，人们更好地协调他们的生产和消费计划这样的倾向，即市场出清的倾向，依赖于比纯粹运气或偶然更基本的东西。市场创造信息。人们在自由交易产权时，会受到市场过程中出现的价格信号的指引，并从中获取信息。成功的企业家在这方面具有比较优势：他们能从价格的差异中发现套利机会，即低价买进，高价卖出的获利机会。企业家运用市场价格来判断经营活动的期望成本和期望收益。换句话说，市场价格是用于估计某一商业行为前景的关键：其仅仅是一家锦上添花的比萨小店，还是一个革命性的技术创新；是否能更有效率、更有利可图地整合稀缺资源，还是恰恰相反。用金子做的公共汽车不说没有也一定很少，即使生产者想用的话完全有这个自由。为什么？金子做的公共汽车尽管少见，或许还独一无二，但他们用所能得到的价格信息可以预期，这一定会让他们赔死的。这样，他们还会虚掷自己的财富吗？

制度和游戏规则大有影响！只有在产权私有、存在市场交换和使用货币的制度下，才能进行货币计量。奥地利经济学家路德维希·冯·米塞斯（Ludwig von Mises）是这样说的：

> 以货币为单位进行经济计算的体系依赖于某些特定的社会制度。只有当存在劳动分工、生产资料私有制、各种商品和服务都以一种通用的交换媒介（即货币）进行买卖时，这样的计算才可能实现。
>
> 在一个由自由企业构成的社会中，企业受到市场和价格的控制与支配，在这样一种制度环境中，货币计量是计划和行为的主要工具。在这一制度架构中，随着市场机制逐步完善，在市场上用货币计量的事物越来越多，货币计量逐渐发展和完善。在我们这个量化了的、充满计算的世界中，正是这种经济计量给度量、数字和核算赋予了各自的职能。

期望利润与实现的利润

用这种方式，企业家对于期望利润的日常计算就会产生有用信息，帮助他们决定要不要进行套利活动或是开一家新的企业。企业家实现的利润或亏损则能进一步验证其商业眼光的准确性。对于剩余（即经济利润）的期望，会激励企业家发挥其才能。而企业家通过占有利润也获得了更多的财富。但同样重要的是，那些对潜在利润判断失误的企业家，会面临亏损造成财富损失。这样的企业家由于使用资源的

方式不当，所以受到了惩罚。那些稀缺的资源会重新分配给那些相信自己能够找到更加有利可图、更加有效用途的人。原来生产八轨磁带的厂商从困境中认识到，他们虽然还可以继续生产，但是消费者已经不再认为磁带有以前那么高的价值了，继续生产只会使所有者的财富越来越少。他们选择退出市场，不再生产这些产品，这样，土地、劳动力和其他稀缺资源就可以用来生产比八轨磁带更有价值的东西了。

7.12　小心专家

一个稳健而有效的市场过程，其关键在于自由进出——这一点显而易见，却被严重忽视了。自由进出使得那些认为自己在企业活动方面（比如套利和创新）有比较优势的人们能够进入市场，并按照他们认为合适的方式进行交易。如果他们的判断是正确的，他们就会盈利，这样他们赚取的利润就会促使其他企业家也进入市场，模仿这些成功者。作为结果，消费者的需求就会得到更好的满足。但同样重要的是，如果那些在经商方面曾经拥有比较优势（或至少以为自己拥有）的人面临亏损并想另谋高就，这些游戏规则也允许他们退出市场。那些亏损同样指出了对稀缺资源价值的误判。

比较优势会随时间发生变化，而且往往某人专业领域中的成本和收益一变，比较优势就会随之变化。我们强调企业家的职能，并不是想要褒扬某个具体的企业家，把其捧上一个特别的社会地位以免于批评。我们强调的是企业家行为在方便市场交易并改善协作方面的作用。重要的是认识到自由进出的游戏规则的效果——它允许人们按照意愿开展企业活动。当然，经济学家也没有特权来指定某人将来会成为成功的企业家，或者某个当下成功的企业家将来还会成功。政府官员也不行，没有人掌握这一类的信息。相反，商业社会中的参与者依靠公开的市场过程来获取这一类信息，通过计算期望和实际的利润与亏损，考虑其对个人财富的影响来做出决策。

自由进出帮我们发现我们的比较优势。

如果这么说你觉得有点抽象，那么请看下面的判断和预测，它们是相关领域的专家和权威做出的：

- “比空气重的飞行器是做不出来的。”——开尔文勋爵（Lord Kelvin），皇家学会主席，1895 年。
- “钻探石油？你是说打一口井去找石油吗？你有毛病吧！”——艾德文·德雷克（Edwin Drake）为其采油项目雇用的钻井工人对他这样说，1859 年。
- “所有能发明出来的东西都已经发明出来了。”——查尔斯·杜埃尔（Charles Duell），美国专利局局长，1899 年。
- “我们不喜欢他们的声音，而且吉他音乐快过时了。”——迪卡唱片公司（Decca Recording Company）拒绝甲壳虫乐队，

1962年。

- “将来的计算机可以轻于一吨半。”——《大众机械》(*Popular Mechanics*)杂志，1949年。事实上，他们说对了！
- “我认为将来世界市场只要5台计算机。”——托马斯·华生(Thomas Watson)，IBM董事长，1943年。
- “不可能人人都想在家里放台计算机。”——肯·奥尔森(Ken Olson)，数字设备公司的董事长、总裁和创办人，1977年。
- “640K应该对所有人都够用了。”——比尔·盖茨，1981年。

市场的自由进入让上面这些言论得到检验，潜在的开拓者可以去检验先前的开拓者和权威的判断，并按照他们自己认为有利可图的机会行事，发现他们的比较优势，并增加消费者的选择。

企业家才能是社会变迁的动力。只有那些能察觉到现实与可能之间的差距，并发现借由填补这些差距可能带来利润机会的人，才能称得上是企业家。企业家需要掌控资源，他们通过雇用别人的资源来填补这种差距。资源所有者把控制权交给了企业家，换取企业家的回报。这些支付的总和，加上企业家自己机会成本的估计值，构成了企业家的总成本。这些成本和企业项目总收益的差，就是企业家的利润；当然，如果企业家的判断失误，结果就是亏损。公开市场允许不同的人依据他们自己的知识行事，形成对未来的预期，并追逐他们认为有利可图的项目。封闭市场则以法律禁止潜在的企业家进入市场，遏制了竞争，并限制了市场过程产生信息和协调计划的功能。至于谁可以进入市场、谁拥有哪方面的比较优势、谁能够最有效率地为消费者服务，诸如此类的决策都交给了个别立法者和官僚他们有限的信息和预测，而他们即使犯了错误也不会影响到自己的财富。

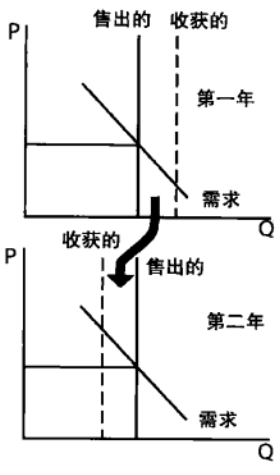
一个敌视利润的社会同时也破坏了责任。

延伸阅读 在期货市场上赚取利润

企业家投机行为的结果

现在假设，在初夏时有证据表明玉米枯叶病正逐渐传播到美国中西部的玉米主产区，预计本年度玉米将大幅减产。认为这事可能发生的人，进而会预期秋季玉米价格会上涨。这样的预期会使一部分人减少当前玉米的消费，储存到秋季，他们认为那时可以高价出售。这就是投机。

多方都参与了这样的投机：农民以别的饲料来喂家畜，不再用玉米，以使他们的玉米储存量保持在一个较高的水平，这样既可以避免以后用高价买玉米，也可以在价格上涨之后卖掉；工业用户则在现在价格相对较低的时候增加库存；可能连玉米和大豆都分不清的商人，也会在便宜的时候多买，等贵的时候卖掉，以从中牟利。一些组织良好的商品市场可以为这样的交易提供便利，人们在那里买卖“期货”。所有这些活动的效果都是减少当前市场上玉米



在年成好的时候储存，在歉收的时候出售，可以稳定价格。

的数量，于是玉米就会涨价。正如批评的人所说，天灾还没到来，价格已经涨上去了。

但这只是事情的一个方面。这些投机活动使得玉米可以在不同的时期间转移，即从一个相对供应充足的时期转到一个比较稀缺的时期。这样到了秋天，当枯叶病真的来临之后，玉米的价格会比没有这些投机活动时低。投机者平滑了不同时期间商品的消费并减少了价格波动。因为价格波动会给那些种植和使用玉米的人带来风险，故投机者实际上是降低了别人的风险。更准确地说，投机者为牟利买进的是风险，而其他风险厌恶者愿意放弃一部分期望的收益支付给投机者，以降低自身的风险。这正是投机者的比较优势，而那些为降低自身风险而将风险出售给别人的人称为套期保值者(hedgers)。

商品投机者和期货市场

亚当·斯密曾经将谷物投机者比作航船上审慎的船长，后者一旦发现船上食物不足以维持全部航程，就开始给船员定量供应。斯密论证说，谷物投机者通过在丰年提高价格，促使消费者早作节约，以此减少灾年时的危害。这同样是职业商品投机商的最重要的贡献之一。我们可以看看原油期货的投机，就知道是怎么回事了。

纽约商品交易所有一个专门的轻质原油期货市场，这是一种最常见的原油等级。每份合同都规定以当前约定的价格，在未来的某个月份买进或卖出 1,000 桶原油。参与这个市场的供需双方中，一方面是石油的生产者，他们希望以此减少未来石油价格下跌给他们造成的损失；另一方面是石油的消费者，他们则希望减少未来石油价格上涨造成的损失。

比如，航空公司的经理虽然期待夏季旺季的客流高峰，但在 5 月份就会担心需求带来的燃油价格上涨会抵消他们期望的利润。航空公司可以通过采取某种保险以降低风险、对抗可能的不利情形，即在 5 月份的时候为夏季每个月购买原油期货。如果航空公司在 5 月份以 100 美元的价格购买了 8 月份的原油期货，这样就对冲了 8 月份可能的油价上涨。如果由于原油价格的上涨，导致航空燃油的价格上涨了 10%，航空公司的运营成本就会上升，进而影响到利润。但是航空公司在 5 月份买了 8 月份的期货合同，利润的下降可以会被期货合同升值的 10%抵消，因为期货合同的价格会随着交割日期的临近而调整到与实物交易的价格一致。这就好像是期货合同的卖方在 8 月份真的把原油按照当初约定的 100 美元一桶的价格交付给买方，然后期货合同的买方（即航空公司）又按照 8 月份的现价 110 美元一桶转卖出手，这个价格比 5 月份普遍预期的价格要高 10%。

我们都面临着一个不确定的未来。价格可能升，也可能降，也可能保持不变。期货市场

允许人们按照他们认为合适的方式分配风险，处理不确定性。那些希望减少风险的人（经济学家称之为“风险规避者”）可以选择套期保值；而那些希望增加风险的人（经济学家称之为“风险承担者”）可以选择投机。

套期保值可以减少风险。如果石油制品降价了，航空公司能挣到额外利润，但是航空公司放弃了，主要是为了避免石油涨价给自身造成损失。石油公司则相反，5月份要出售8月份的期货来对冲，这样对于合同上规定数量的8月份期货，就可以将其锁定在5月份的价格。他们这样做是针对油价下跌进行保险，而航空公司则是针对油价上涨进行保险。如果石油生产商在5月份以100美元销售8月份的期货，而8月份的价格却比预期上涨了10%，虽然他们可以通过8月份的现货销售挣到比预期更高的利润，但是其中一部分要被履行期货合同带来的亏损抵消——即期货合同的价格已经涨到了每桶110美元，实际上这就相当于他们要在市场上以每桶110美元的价格买进石油，再按照合同规定的每桶100美元的价格卖出去。当然对于生产者而言，套期保值操作的目的在于防止产品在5月份到8月份之间跌价而造成损失。他们放弃了产品涨价带来的利润，以避免跌价时造成损失。

职业投机者在这当中会起什么作用呢？首先，投机者拓宽了市场。他们保证了想买卖期货的人能在市场上找到交易伙伴交易。假设一大群石油消费者开始担心未来石油会涨价，都想要买石油期货。没有理由相信，石油生产商会愿意出售所有消费者想购买的期货。但是，当缺少卖家的时候，期货价格就会上涨，这时，就会吸引职业投机商进来。这些人擅长打听他们从事期货交易对应商品的消息。他们参加进来之后，谨慎地承担风险，因为他们相信他们的专业知识能让他们比别人更准确地预测出未来的价格走向。投机者以双方都同意的价格把风险接过来，而保值者正是要避开风险。这就是为什么经济学家说期货市场给人们提供了分配风险的机会。

投机者的作用远远不只是帮助保值者避免风险。对于任何会影响石油供求进而影响到油价的因素，职业石油投机商都保持着高度敏感：诸如新油田的发现、军事对抗、革命、石油输出国组织成员国（OPEC）之间的冲突与和解、海上油田遭遇的风暴、可能会影响到政府能源政策的政治变动、会导致石油需求量下降的工业国的经济衰退、对环境的态度转变，等等。当他们相信石油要变得更加稀缺时，他们就买进期货，这会使石油期货涨价。当其他人注意到石油期货涨价时，就会得出结论说，那些拥有最好信息的人已经把钱都押在石油涨价上了，因此他们会据此调整自己的行为。这对我们大家是有帮助的。

比如，当预期石油价格上涨时，那些拥有大量石油存货的企业就会减少当前的销售，囤积到以后价格高的时候再出售，这样，现在的供给量就会下降。那些计划将来购买石油的人会加速采购进程，以便先于预期的涨价完成采购，这样，现在的需求就会上升。供给量下降和需求上升两方面的共同结果是当下油价的上升，而这是由投机者看涨导致期货价格上涨引发的。预期未来价格上升会立刻导致现货价格上升。而现货价格上升则会使每一个使用石油产品的人积极实行省油措施，包括那些从来不知道期货价格在报纸上的哪一版的人们。石油产品的最终使用者会对石油当前价格的上涨做出反应，现在开始节约使用石油。

这样好还是不好？假设投机者的行为是基于对中东地区爆发战争的预期，一旦战争爆发，供给世界市场的石油就会受到严重的影

响。该怎么办，怎么选择更明智？是没有事先的预警，毫无防备，等到事情真的发生了再作应对？还是有预警，现在就开始节约，未雨绸缪，手上多存点油以防备突发事件的冲击并顺利渡过难关？

与未雨绸缪相比，我们看不出来毫无防备的应对有什么好，除非投机者预测得不对，这当然是有可能的。如果他们预测错了，那么他们的行为导致的石油及石油制品的价格上涨，就是基于对一次并未发生灾难的预期。在还没有必要节约的时候，我们就已经节约了，努力省下来的这些石油将会降低未来的油价。投机者如果错误地估计了形势，反而会自己扰乱供求平衡从而造成价格波动。

但是他们正确的时候远远多于失误的时候。如果他们玩的是自己的财富，那么判断正确就是分内之事；而如果老是出错，就不能留在这一行里很长时间。此外，如果他们确实判断失误，就会很快吸取教训，修正自己的行为，否则就会被踢出期货市场。而不像那些被不必为自己错误付出代价的人那样，即使任何明智和中立的人都能看出预测错了，那些人仍然可以固持己见。

职业投机者是我们的远程预警系统。他们给我们提供更好的信息和按此行事的激励，从而使我们能够避免危机。他们买进或卖出期货合同的价格，给我们提供了对未来价格预期的不断修正，从而使我们大家在当下能做出更好的决策。和中间人一样，投机者是一种有价值的资源。如果有时来自政治的敌意威胁要把他们“斩尽杀绝”，那么对于期货市场和投机者职能的深入理解可以帮助保护他们。

预言家和亏损

但是，以上所有这些都假设了投机者的预期是正确的。如果碰巧是玉米大丰收呢？枯叶病没有出现，天气又特别适宜玉米的生长。如果是这样，投机者就是把玉米从一个不太充裕的时期转移到了一个特别充裕的时期，从而加剧了价格波动。这当然是一种不好的资源再分配，即放弃了现在的高价值的玉米，换来的却是将来的同样数量的低价值的玉米。这对谁都没有好处。

但同样投机者也就无利可图了！他们会遭受损失，尽管他们期待的是盈利。所以他们并非有意要这么做，而只是由于信息不完全。投机者并非无所不知，他们当然会犯错误，否则就不会被叫做投机者了。既然生活在这个不确定的世界上，我们就别无选择，只能在不确定性的前提下行事。无论是拒绝做事或者拒绝预测未来，我们都无法摆脱不确定性，也无法摆脱信息不完全的后果。如果我们自认为知道的比投机者还要多，那么我们可以在市场上与他们一争高下，跟他们打赌看谁能挣到钱。耐人寻味的是，有些人嘴上批评投机者对未来的预期是如何错误，但这些人很少进入市场，用实际行动表明他们所谓对未来更好的洞察力。当然，事后聪明总是大有人在，相应也就非常廉价。

投机者给所有人提供看得见的信息，他们是市场过程创造的另一个重要信息来源。他们的买卖传递了他们对未来和现在关系的判断。他们的活动创造出来的价格和其他价格一样，都是价值的指数：对决策者来说，都是关于现在和将来的机会成本的信息。与那些喜欢赌博的人相比，这类信息对于那些总是想降低风险的人来说至少同等重要。的确，当投机者预测失误的时候，他们提供的是“劣质”的信息。但是在这一点上喋喋不休，只不过又是在拿一个不理想的情况和一个较好但却无法达到的情况作比较。如果我们认为能比投机者更好地预测未来，我们完全可以在市

场上用交易行为表达我们看法，用我们的洞察力盈利，在此过程中还能使其他人受益。自由市场给了我们那样的选择。

同时，对于那些日常业务涉及期货交易对应货物的企业，投机者创造的价格信息对它们也确实有用。农民会参考商品交换的期货市场上预测的价格制订计划，工业用户也是一样。有些企业的日常业务并不涉及传统意义上认为的投机性商品，它们也能利用投机者创造的价格信息。我们都认为价格是一种信息，而价格所反映的竞价行为，不可避免地在很大程度上基于对未来的推测和投机。在美国，类似干旱、病虫害和反季节霜冻等自然灾害，对于谷物、水果和蔬菜的价格和获取影响微乎其微，这在很大程度上要归功于投机者，他们的先见之明成为反复无常的大自然和要求绝对可靠供给的食品业之间的有效缓冲。

总之，中间人倾向于协调不同地区间的市场，并把地方市场整合到高度复杂的全国经济系统乃至全球经济系统中去；而投机商则倾向于协调不同时期的市场，不管他们自己是否充分认识到这一点。他们使得供给量趋近于需求量，而且不仅是当下的供需计划，也包括可预见的将来。作为企业家的中间人和投机商发挥他们认为的比较优势，在他们自己看来似乎仅仅是为了谋取利润，但经济学的思维方式跳出了“仅仅是牟利”的框框，分析他们所创造的提供信息与分配风险的机会。对于我们这些比较优势不在这方面的人来说，这些专家构成重要的稀缺信息来源。

简短回顾



利润的定义是总收益减去总成本。计算会计利润时，总成本只包括显性成本（比如各种支出）。经济利润的定义也是总收益减去总成本，但在计算总成本时，要把所有的机会成本都包括在内。

利润源于不确定性。如果没有不确定性，期望的总收益和期望的总成本之间的所有差距都会随着竞争加剧而消失，利润会变为零。

获得经济利润的可能性鼓励了企业家的活动。企业家负责对社会生活的一部分进行重组，并相信他们重组行为带来的收益会大于其成本。企业家的利润是剩余：在企业家的项目中，支付了为保证计划完成所有合作者报酬之后的余存。剩余索取的制度促进了社会协作，它使得人们在一个共同项目中可以达成共识，决定每个方面由谁负责。

一个由私有产权、市场交换与货币构成的制度，使得使用货币的计量成为可能：人们可以通过作为信号的市场价格，评估某项活动潜在的盈利能力。货币计量也使得企业家可以计算相应决策的期望效果。

企业家才能表现为三种形式：套利、创新和模仿。从本质上说，企业家的创新和模仿是套利的复杂形式：察觉到价格高低差异，以低价买进稀缺资源，并重组后以更高的价格卖出。

当“真相大白”时，企业家的利润就会消失。一旦企业家的活动显示出利润是怎么来的，企业家及其模仿者的收益就会下降。如果某种稀缺的关键资源阻止了别人对企业家的模仿，针对这项资源的竞争就会抬高其价格，直到期望的总成本等于期望的总收益。

不确定性是生活中的事实。如果对于所有可能选择的未来结果无法确切知晓，这样信息不完全的情况下的决策者就是“投机者”，故在一个不确定的世界中每个人在此意义上都是“投机者”。

职业投机者认为他们有承担风险的比较优势，他们有协调不同时期市场的能力。

期货市场使人们有分配风险的机会。保值者通过与投机者做期货交易，可以减少他们的风险，而投机者则增加他们自己的风险。

有些人认为自己比别人更加懂得稀缺品在当前和将来价值之间的关系，他们会在一段时间内买进，在另一段时间卖出。如果他们是对的，他们就可以凭着高超的洞察力赢利，并把商品从不太稀缺的时期转移到比较稀缺的时期。如果他们预测失误，他们就会逆市把商品从比较稀缺的时期转移到不太稀缺的时期，并承担他们交易的损失，这是对预测失误的惩罚。

问题与讨论

1. 查克·瓦金拥有一家小型会计及税务事务所，办公地址是他家的地下室。
   (1) 在查克把地下室用作办公室之前，地下室一直是闲置的。他说他的事务所比其他的会计事务所更能赢利，是因为他不用交房租。你认为房租是不是查克的生产成本的一部分？
   (2) 查克最近拒绝了一家大公司的聘约，年薪是 45,000 美元。查克在他自己的事务所里每年收入只有 35,000 美元。你认为查克的事务所是盈利的吗？
   (3) 查克说，他喜欢给自己当老板。他愿意每年牺牲 25,000 美元的收入，就是不愿意给别人打工。这一点是不是改变了你对第 (2) 问的回答？
   (4) 查克最近从他的积蓄中拿出了 10,000 美元投资办公室计算机系统。这项投资支出该如何计入成本？
   (5) 查克如果不把这笔钱投资计算机，他的储蓄可以获得 12%的利息。如果他没有这笔积蓄，他也可以买计算机，他可以向银行申请贷款，年息 18%。是不是因为他有自己的积蓄，他拥有计算机的机会成本就比较小呢？如果查克要支付 18%的贷款利息，同时又不放弃 12%的存款利息，那么，这 6%的利息差是为了支付什么东西？查克自己出钱买计算机是否降低了他的成本？

2. 有些人认为，阿拉斯加的西特卡每年春季的鲱鱼鱼汛是全世界最有利可图的捕鱼机会。有时，渔船 3 小时的捕捞作业就能捕获价值 50 万美元的鲱鱼。渔民捕捞鲱鱼并不像捕捞鲱鱼卵那么多，因为日本对鲱鱼卵有巨大的需求。基本问题是：在西特卡的海面上捕捞几个小时真的可能赚到大量利润吗？
   (1) 为了防止正在产卵的鲱鱼被过度捕捞，州政府对捕捞做出如下限制：只允许捕捞几个小时，只允许在一小块海面上作业，只允许有执照的渔船捕捞。自从 1978 年以来，一共只发放了 52 张执照。如果新的渔民想取得执照，必须从有执照的人手中购买。一张执照大约值 30 万美元。为什么？什么因素决定了执照的价格？这对捕捞鲱鱼的获利能力有何影响？
   (2) 渔船的船长雇人驾驶飞机在海面上观察，以提高在 3 个小时中捕捞鲱鱼的成功率。在一块狭小的海面上，几十架小飞机来回穿梭，驾驶这种飞机是极其危险的工作。飞行员能在 3 小时中挣到 3 万美元。为什么渔船船长愿意支付这么高的额外费用？
   (3) 如果一艘有执照的渔船的捕鱼装置临时出了故障，船长会向别的渔民租一艘渔船，费用是 10 万美元。为什么他们愿意付这么高的租金？为什么会有一切就绪的渔民在海上待命？
   (4) 一艘有执照的渔船能在 3 小时中捕捞到价值 50 万美元的鲱鱼。当然，也有可能什么也捞不到。请估计一下一艘有执照的渔船如果捞不到鱼每年会产生多少亏损。
   (5) 船员的收入取决于渔船的捕获量。他们是企业家吗？他们的工资是真正意义上的工资吗？他们的利润（或亏损）是真正的利润（或亏损）吗？
   (6) 如果船长雇用了 5 个船员，并同意把捕到的鲱鱼每人分 10%，又把 20%的鲱鱼（价值 10 万美元）分给了驾驶飞机的人，他自己能盈利吗？

3. 课文里说如果一项活动的盈利能力人所共知，那么越来越多的人会从事这项活动，利润最终会消失。这个结论适用于可卡因销售吗？
   (1) 销售可卡因的成本包括被逮捕和坐牢的风险。为什么十年徒刑的威慑力没有五年徒刑的两倍大？为什么有五分之一的十年徒刑的可能性等于不到两年的徒刑？贩卖可卡因的人在衡量主观的坐

牢成本时会使用较高的折现率还是较低的折现率？为什么坐牢的威慑力对有些人来说要比对另一部分人大？

(2) 贩卖可卡因的另一项威胁是被竞争者干掉。对某些人来说，这项成本比对另一些人大。想一想这项成本对哪些人相对低？

(3) 对什么人来说，贩卖可卡因是有利可图的？

4. 大约半数的餐馆在开业一年之内就得倒闭，85%的餐馆在五年内倒闭。这些数据说明餐饮业的盈利能力有什么特点？为什么每年还有很多的企业家开新餐馆？

5. “每个人都知道”劳动者得到工资，老板得到利润。果真如此吗？

(1) 如果雇员在经营困难时同意暂时不拿薪水坚持工作，为了帮助企业渡过难关，他们是为了工资而工作还是为了利润而工作？

(2) 如果有人想做剪草坪的生意，向你借割草机，并同意每借一次付给你两块钱，你同意了。你是资本家吗？这两块钱是不是利润？如果他同意把他的毛收入的两成付给你，你的回答会变化吗？

6. 穷国的政府往往有所谓的“大工程情结”：它们热衷于修路、水坝以及其他设施，但又不给予足够的维护。

(1) 你能用剩余索取权的概念解释这一现象吗？

(2) 如果道路归私人所有，道路所有者会对修路持什么态度？

7. 企业家一定是资本家吗？

(1) 课文中对企业家的定义是，企业家要保证其他合作者都能得到固定回报，这是他们应承担的责任。为什么别人会相信企业家的保证？什么时候相信？如果你觉得这个问题太抽象了，你可以问问自己，如果你给某人打工，三周才能拿到工资，你会为他好好干吗？为什么你会不相信企业家的保证？什么时候不相信？

(2) 除了雇员，还有一些人会从企业家那里得到保证，如果他们想和企业家合作，他们就必须信任企业家。这类人是谁？他们对企业家的保证的信任基础是什么？

(3) 为什么雇员从来都同意企业家独占全部利润？

(4) 为什么企业家从来都保证雇员能得到一定数额的工资，不管情况多么糟糕？

8. 假设你明天要去很远的地方出差两周，半公事半休闲。你要坐飞机去。

(1) 你在收拾行李的时候用了什么方式进行投机？

(2) 你更可能犯哪种错误——带了太多的衣服，拖着箱子到处跑；或者带的东西太少，等到用的时候才发现什么东西没有带？

(3) 如果你要去的地方是一个大城市或者一个很远的旅游胜地，你对上一问的回答会不会变化？

(4) 假设你只带了一双正装皮鞋，却不小心把墨水溅到一只鞋上，而你马上要参加一个重要的商务会谈。你冲出去又买了一双鞋。请你解释为什么鞋店老板承担风险的意愿减少了你只带一双正装鞋的风险。

9. 在一篇论述美国人囤积行为的文章中，作者引用了几位社会科学家的话。一位社会学家说，囤积汽油是非理性的，是美国人对他们的汽车的情绪性利害关系的结果。一位历史学家说，囤积行为是美国人

典型的国民性。还有人把囤积行为归因于“短缺造成的精神失常”或“恐慌性购买”。另一位社会学家说，得有强有力的领导人来遏制这种“竞争行为”。

(1) 我们怎么能确定囤积行为是非理性、精神失常、国民性、情绪和恐慌的结果，还是对不确定性的明智反应？

(2) 囤积和维持适当水平的存货有什么区别？

(3) 为什么企业和家庭都要有存货？对于特定的商品，它们如何确定合理的存货量？

10. 你给你们家买火灾保险是不是投机？如果你和几个朋友组成一个保险合作社，这样就没有必要再向中间人（保险公司）交钱，这样做你是不是省钱了？保险公司提供了什么样的重要信息？

11. 你可能已经熟悉了《旧约·创世纪》中约瑟的故事。约瑟给埃及法老解梦：他告诉法老，埃及遍地必来 7 个大丰年，随后又要来 7 个荒年，全地必被饥荒所灭。约瑟建议，当 7 个丰年的时候，征收五分之一收获的粮食，积蓄五谷，派官员管理，以防备将来的 7 个荒年。法老对约瑟的远见印象深刻，遂派他执行这一计划。约瑟按计划做了，在荒年之中，他打开粮仓，把粮食卖给埃及人。

试比较约瑟的行为和现代投机者的行为，他们都预测将来会有粮食大量短缺。

(1) 约瑟想要完成的是什么？

(2) 职业投机者想要完成的是什么？

(3) 当约瑟贮藏粮食并派人管理时，他的行为对于粮食的供给曲线有何影响？

(4) 当职业投机者签署只在将来出售粮食的合同时，他们的行为对当下的粮食供给曲线有何影响？

(5) 在荒年中，约瑟的行为对粮食的供给曲线有何影响？

(6) 职业投机者对未来的粮食供给曲线有何影响？

(7) 二者的结果差异大吗？

(8) 约瑟的消息来源是什么？职业投机者的消息来源又是什么？

12. 新闻媒体报道佛罗里达遭受了严重的霜冻，致使橙子大幅减产，受此影响，冰冻橙汁将会严重短缺。你对下列行为作何评价？有四种选择：完全公平、可能公平、可能不公平、极其不公平。

(1) 食品店老板一听到这个消息就立刻提高冰冻橙汁的售价。

(2) 家庭主妇一听到这个消息就立刻冲到商店里买了够喝 3 个月的冰冻橙汁。

(3) 没受到霜冻灾害的农民一听到这个消息就立刻提高了自己橙子的售价。

(4) 受到霜冻灾害的农民一听到这个消息就立刻提高了剩下的橙子的售价。

(5) 橙汁生产商一听到这个消息就立刻尽其所能采购了大量橙子。

你的所有答案都一致吗？

13. 5 月时，你认为今年夏天的玉米产量会大大高于往年，所以秋季的玉米价格就会比别人预测的低得多。

(1) 根据你的判断，你应该买 12 月的玉米期货还是卖 12 月的玉米期货？（期货是一种合同，你需要按照合同在将来某一时刻以现在约定的价格买进或卖出一定量的商品。）

(2) 如果很多聪明人和你有同样的想法，都认为今年夏天玉米会大丰收，12 月的玉米期货价格将会怎样？

(3) 玉米期货价格的这一变化会给现在的玉米持有者和使用者传递什么信息？

(4) 这一信息对他们将来销售或使用玉米的决策会产生什么影响？

(5) 基于 12 月玉米期货价格变化的信息，上述决策会对 6 月份的玉米消费产生什么影响？

(6) 投机者能不能逆时间转移丰收，即从相对丰富的时期转移到过去的相对短缺的时期？

14. 世界观察组织经常预测全球下一年会面临粮食供应紧张，并警告说世界将遭受饥荒。

(1) 你能用报纸上的商品期货版来评价这一预测吗？

(2) 如果职业投机者不同意世界观察组织的预测，你对谁的预测更有信心？为什么？

(3) 你认为世界观察组织的人在发布预测报告的时候购买小麦期货吗？他们该不该买？

15. 你向学校申请在每年春季毕业典礼上摆一个卖柠檬水的摊位，学校同意了。在支付了所有材料成本（柠檬、糖、杯子等等）后，你一算账，发现一下午净赚 250 美元。

(1) 你的利润是不是 250 美元？

(2) 你明年是不是还会获得柠檬水经营权？别人是否知道你的收入情况对此有何影响？

(3) 如果校方明年公开拍卖柠檬水经营权，你愿意开价多少？谁会从这个柠檬水摊位中得利？

16. 在 1980 年之前，美国州际商务委员会很少批准运输公司在各州之间运输货物，已有的经营权就变得特别宝贵。在运输公司的账本上，经营权被作为一项重要资产列示。当运输公司被出售时，经营权也要构成售价的一大部分。

(1) 什么因素决定了经营权的市场价值？

(2) 当 1980 年《运输法》生效后，在各州之间跑长途运输变得容易多了，于是，原先的经营权的市场价值就降低了，为什么？

(3) 经营权的市场价值降低是不是一种亏损？

(4) 亏损和利润是不确定性的结果。什么样的不确定性造成了 1980 年运输公司的损失？

(5) 如果在 20 世纪 70 年代，所有人都预见国会将在 1980 年之后对运输公司进入州际运输市场放松管制，那么，70 年代的经营权的价值会发生什么变化？

(6) 1980 年的《运输法》改变了游戏规则。哪些资源的产权受到了影响，其结果如何？

17. 美国农业部曾经限制蛇麻草的生产。农业部向每一个种植蛇麻草的农民分配一定的份额，并控制全国总产销量。其他农民如果也想加入这一行业，则必须向拥有配额的农民购买或租赁配额，价格相当高。后来，农业部宣布放弃这种制度，同时反对新种植者花钱向老种植者购买配额，因为该配额是无偿配给的。农业部的这个意见有意义吗？如果配额没有获得市场价值，这说明原来限制蛇麻草生产的决定有什么问题？

18. 下面一段话是写给某大城市报纸编辑的一封长信的大意：

> 如果你真的想快速发财，可以买一处房车停车场。停车费你可以想定多高就定多高，因为租停车位的人一般都没有钱再换地方，就算他们有钱，通常也没地方可去，因为能停房车的停车场不足以满足有房车的人的需要。

(1) 对于拥有房车的人来说，如果事情真的像这封信的作者说的那样急迫，房车停车场的价格将已经发生了什么变化？这种停车场的所有者把停车位租给有房车的人，得到巨额利润了吗？

(2) 如果经营现有的房车停车场能赚很多利润，或者能以高价转手，为什么企业家不多开发这种停车场呢？

(3) 如果该城市当局对这封信的作者及其他人的抱怨采取措施，对所有房车停车场的停车费实施价格管制，那么现在已经停在那些价格被管制的停车场中的房车的价格会怎么变化？

19. 那些持有大型企业的股票的股东能防止经理人把个人利益置于股东利益之上吗？他们怎么才能有效监管经理人的行为，并说服董事会换掉那些只知他们自己的权力、特权和津贴，却将所有者净收益置之不顾的经理人呢？经理人能不能利用自己的权力和公司的资源来影响董事会的组成，提名那些偏向管理层、不注重股东权益的人作董事？（下一道题继续探讨这个问题，但是从另一个角度。）

20. 那些持有大型企业的股票的股东能防止经理人把个人利益置于股东利益之上吗？
(1) 当经理人只顾自己的利益，忽视股东的利益时，公司的股票价格会有什么变化？
(2) 如果某个人或某几个人获得了董事会的投票权，并把管理层换成愿意且能够为股东实现净收益最大化的人，公司的股票价格会有什么变化？
(3) 这些事会使人们产生什么样的激励去投入一些资源来监管经理人的行为？
(4) 经理人所谓的“恶意收购”的前景会对经理人的行为有什么抑制作用？
(5) 那些专门从事并购业务的人是不是企业家？

21. 企业家的利润是通过强制还是通过说服获得的？（术语的定义：强制——威胁人们要减少其选择迫使人们合作；说服——向人们保证增加其选择使与之合作。）如果你不知道怎么回答这个问题，想一想在这个语境下，对强制和说服的定义是否充分。

22. 有人赞成对价格“敲竹杠”这样飞来横财的利润征税，你能举出这类论证的例子吗？你可以预见这样做在长期会产生什么后果吗？

23. 有人说：“留着，别卖，现在值不了多少钱，20 年以后就会涨到现在的 5 倍。”你会留着还是卖掉？用现在的 1 美元按无风险债券的利率进行投资，20 年之后值多少钱？

第8章
觅 价

8.1 定价的流行理论
8.2 艾德·赛克登场
8.3 净收益最大化的基本法则
8.4 边际收益的概念
8.5 为什么边际收益会低于价格?
8.6 让边际收益等于边际成本
8.7 那些空座位呢?
8.8 差别定价者的困境
8.9 学校作为觅价者
8.10 一些差别定价策略
8.11 艾德·赛克找到了一个办法
8.12 不满情绪与“合理化”辩解
8.13 午餐价和晚餐价
8.14 重新思考成本加成



觅价者如何找到他们正在寻找的价格？他们找到之后又会发生什么？在这一章我们将要讨论的是，觅价者首先估算边际成本和边际收益，然后试图制订价格，这个价格能让他们卖掉他们的所有产品，不多也不少；按照这个价格，边际收益应该超过边际成本。企业追求利润，消费者寻求交易，议价过程的结果是，竞争过程使得边际成本与边际收益相等。边际成本和边际收益相等是市场竞争过程的结果，而不是在这个过程之前行动者行为的假设。这听起来复杂吗？这就是净收益（或者说总收益减去总成本）最大化过程的逻辑。但商业企业在实际中会如此行动吗？这听起来太理论化了，像是经济学家空想出来的，现实世界的销售者对这些甚至可能不明所以。

净收益的定义：总收益减去总成本

8.1 定价的流行理论

大多数人并不认为价格是用这种方法制订的。简单的成本加成理论是对这个问题的一个常见解释：成本加成理论是指商业企业计算单位成本，再按比例加成。大多数觅价者会用成本加成理论解释各自制订价格的种种实践。他们的观察值得重视，但这并非令人信服的证据。很多人其实也无法正确描述他们习以为常而且孰能生巧的一些活动到底是怎么一个过程，比如说大多数骑自行车的人，并不知道自己是如何保持自行车平衡的。假如有人问他们的看法，他们会总结说，每次在自行车往一侧倾斜的时候，他们会略微倾斜或移动重心，以保证自行车不会翻倒。假如他们真的靠这种方式保持平衡，他们根本无法骑过一个街区。实际上他们主要靠控制方向而不是倾斜来保持平衡，靠无意识地轻微转动前轮，用离心力抵消倾斜的力量，他们是靠这种方式保持笔直骑行的。假如有人问他们是如何让自行车转向的，大多数人可能会回答说靠转动前轮，可是实际上，他们是靠倾斜身体让自行车转向的。（不然，双手撒把骑车的人怎么能转向呢?）他们并不知道自己正在做的事情的原理，但这一事实并不妨碍他们去做这些事情。虽然他们只有沿着一系列特定的曲线蜿蜒向前才能保持平衡，这些曲线的曲率与他们前进速度的平方成反比；但很多人即使不懂数学也仍然是骑自行车的好手。

我们有足够理由质疑成本加成理论。其中一个理由就是我们无法从中得到关于加成规模的任何信息。为什么选择 25%的加成而不是 50%的加成？为什么不同的公司按照不同的比例加成？为什么同一家公司在不同时期，对于不同产品，在卖给不同买方的时候要改变加成比例，甚至有时候在卖给同一个买方不同数量的时候也是这样？为什么有时候销售者的定价低于其单位成本呢？

为何家具店的比例加成比杂货店高那么多？

另外，如果企业总是可以在成本上升的时候按比例提高价格，那么为什么它们不在成本上升之前提高价格呢？为什么它们在能够获得更多盈利的情况下，却满足于较少的净收益呢？众多价格制订者总是不停抱怨他们没有赚到足够多的利润，如果真能按成本价定价，其结果与这种抱怨是不相符的。我们也都知道企业有时候因

如果家具店的比例加成如此高，为何它们曾经宣布破产？

为成本提高而被迫停业。可是假如每个企业都能“加成”价格以抵消成本上升的话，停业这种情况是不会发生的。

流行的价格制订理论显然还不够，它无法解释我们都熟悉的种种现象。我们又回到这个问题上来了：既然如此，为什么这么多人，包括觅价者自己，仍然坚持这一理论？只有在了解了经济学家对觅价过程的解释之后，我们才能回答这个问题。

8.2 艾德·赛克登场

简单的案例最能说明基本原理。下面，我们来研究艾德·赛克这个虚构的例子。艾德·赛克是一名大二学生，他在常青藤学院勤工俭学，在学生会负责专项活动管理。艾德的工作之一是管理面向学生的周五电影放映活动，其中的主要工作就是定票价。

让我们假设，每放映一部电影，艾德需要支付以下账单：

电影租赁费	1,800 美元
场地租用费	250 美元
放映员	50 美元
票务员	100 美元
总计	2,200 美元

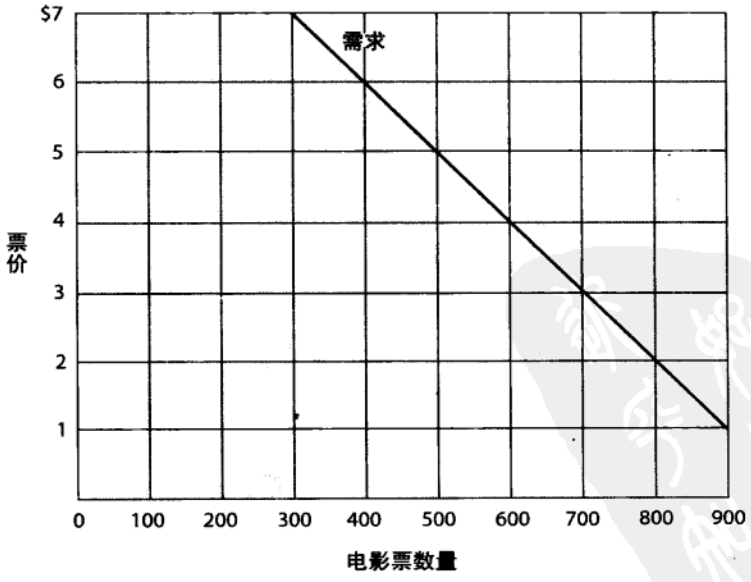


图 8-1 每周电影票的需求

售票的全部收入都进入艾德的预算。电影放映场地能容纳 700 人，艾德通过某种方式发现了他所放映电影的确切需求。（稍后我们会讨论这个有些夸张的假设。）需求如图 8–1 表示，其中值得注意的是，电影票的需求与所放映影片无关。在这样的情况下，艾德该如何定价？

要回答这个问题，我们必须先知道艾德的目标。假如他的目标是要恰好将所有座位填满，那么 3 美元会是最好的价格。这个价格能使电影票的需求数量刚好与场地的可容纳人数相等。反对 3 美元定价的一个可能理由是，每放映一部电影，就要亏损一次。因为每放映一部电影的总成本是 2,200 美元，但是总收益只有 2,100 美元。

这不一定是一个有说服力的反对理由。也许因为有人认为电影对通识教育有很大帮助，所以学生会愿意补贴电影的放映。如果艾德不必通过售票收入收回所有成本，那么就会出现各种可能性。比如，他可能把价格定在 2.5 美元。这会导致需求量超过供应量，但是这也可能让艾德成为学校里非常受欢迎的人——即使周五晚上的电影座位已经“卖光”了，这个人也能帮你搞到票。

现在让我们假设，艾德不仅必须通过售票获得足够收入来收回所有成本，而且还奉命赚取尽可能多的净收益。在这种情况下，艾德该如何定价？

价格（美元）	需求量	总收益（美元）	净收益（美元）
3	700	2,100	–100
2.5	750	1,875*	–325

* 记住：只有 700 个座位。

8.3 净收益最大化的基本法则

再看看本章第一段所说的基本法则，如果觅价者的目标是获得最大的净收益，那么所有觅价者都会遵循这样一条法则：他们制定的价格要能让他们卖掉所有产品且刚好卖掉这些产品，按照这个价格，边际收益应该超过边际成本。

要想净收益最大化，应该这样定价：使你正好能卖出所有产品，并期望在此价格下边际收益大于边际成本。

你在前面遇到过边际成本了，它是销售者目标行为预期带来的额外成本。在这个例子当中，这样的行为是多卖出一张电影票。来看看艾德·赛克的成本数据，对他来说，多卖一张电影票的额外成本是什么？由于不论艾德卖出多少张电影票，都必须支付所有 2,200 美元的成本，因此根据我们的假设，多卖一张电影票的边际成本为零。如果你想在图 8–1 上画一条边际成本曲线，这条曲线将是横贯表格的一条水平直线，位于 0 美元的刻度上。

8.4 边际收益的概念

然而，什么是边际收益？边际收益是目标行为预期带来的额外收益。对艾德·赛克来说，边际收益是多出售一张电影票获得的额外收入。

如果看图 8–1 中的需求曲线，你一眼就会发现，艾德·赛克的净收益取决于他制定的价格。定价 3 美元时，总收益为 2,100 美元，净收益则为负 100 美元。定价

价格（美元）	需求量	总收益（美元）
7	300	2,100
6	400	2,400
5	500	2,500
4	600	2,400
3	700	2,100

6 美元时，2,400 美元的总收益减去 2,200 美元的成本，得到 200 美元的净收益。如果票价定在 4 美元，净收益也是 200 美元。根据我们给出的数据，票价定在多少时，能够使净收益最大化？

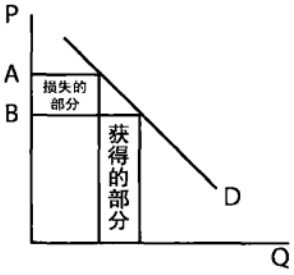
答案是 5 美元。如果价格定在 5 美元，就能卖出 500 张电影票。总收益为 2,500 美元，净收益为 300 美元。这是艾德能获得的最大净收益了。

我们怎么知道的呢？找出答案的一种方法是把每个可能的价格都试验一遍。一个更好的办法是确定在边际收益等于边际成本时的电影票需求数量，然后再找出可以让这么多电影票卖光的价格，这种办法澄清了我们想要解释的这个过程的逻辑。

逻辑很简单。艾德卖出的头 500 张电影票中的每一张，对其收入的贡献都超过了成本的增加。（记住在这个特殊的例子中，这是不会增加他的成本的；不论他卖出多少张电影票，边际成本都为零。）但是艾德卖出的电影票要是超过了 500 张，那每多卖一张票，其成本都超过了收入。其实这并没有带来更多成本，但是减少了总收益，因为边际收益在卖出 500 张票之后就变成负值了。

8.5 为什么边际收益会低于价格？

乍看起来，这似乎不可能是正确的。因为在超出 500 张票以后，艾德卖的每张票还是收了钱，多卖一张票的额外收入，或者说边际收益，看上去似乎应该是正的。但是，这种表面现象实际上是错误的，它忽略了很重要的东西。为了卖出更多的票，艾德必须降低价格。当他这么做时，他不仅对他想要通过降价吸引的新顾客降低了票价，而且对原本会以较高价格买票的顾客也降了价。他从新顾客身上获得的额外收益被从老顾客那里损失抵消了。在他卖掉 500 张票之后，损失的收益超过了获得的收益，因此边际收益变成了负值。



把价格从 A 降到 B，从更多的销售中获得了部分收益，但是由于所有购买者都支付了更低的价格，也损失了部分收益。

让我们仔细看图，验证这种说法。假设艾德把价格定为 5 美元。以这个价格，他卖出 500 张票，总收益就是 2,500 美元。如果他决定卖出 550 张票，会发生什么呢？要这样做，他必须把价格减低到 4.5 美元。这样，这 50 位“新”顾客每人都多给他带来 4.5 美元，总计多收入 225 美元。在艾德以 4.5 美元出售电影票之前，500 位“老”顾客每人都愿意花 5 美元买票，艾德的做法会让他从每位还未支付票价的“老”顾客身上损失 50 美分。50 美分乘以 500 就是 250 美元。这超过了多收入的 225 美元。实际上当艾德·赛克决定将电影票销售量从 500 张扩大到 550 张时，他的总收益减少了 25 美元。超过 500 张之后边际收益是负的。

我们甚至可以更精确。因为 50 张多卖出的票带来的额外收益是负 25 美元，我们可以说，当艾德想要将电影票销售量从500 张扩大到 550 张时，每张票的边际收益是负 50 美分。将其标注在图 8–1 上，我们可以在 525 张票（500 和 550 之间的中心点）的位置上标注边际收益为负 50 美分。

问问你自己，当艾德将电影票销售量从 450 张扩大到 500 张时，会发生什么情况，以此检查你对上述基本思想的理解。需求曲线显示，每张票卖 5.5 美元，他可以卖出 450 张。为了卖出 500 张票，他必须把价格降低到 5 美元。因此当他卖出 450 张票的时候，他的总收益是 2,475 美元，当他卖出 500 张票的时候，他的总收益是 2,500 美元。当艾德将电影票销售量从 450 张扩大到 500 张时，每张多卖出的票的额外收益或边际收益是 50 美分。因此，我们可以在 475 张票的位置上标注边际收益为正 50 美分。

如果我们把这两个点连成一条直线，得到的边际收益曲线和边际成本曲线刚好在 500 张票的位置上交叉。因此我们可以说，如果艾德在没卖到 500 张票的时候就心满意足了，他就牺牲了部分潜在净收益，因为一些边际收益高于边际成本的票他没卖掉。如果艾德卖出的票超过了 500 张，他也牺牲了部分潜在净收益，因为他卖出了一些边际收益低于边际成本的票。因此他卖 500 张票的时候，可以使他的净收益达到最大，在这个数量上，边际收益和边际成本正好相等。而且需求曲线告诉我们，票价定为 5 美元，可以卖出 500 张票。

8.6 让边际收益等于边际成本

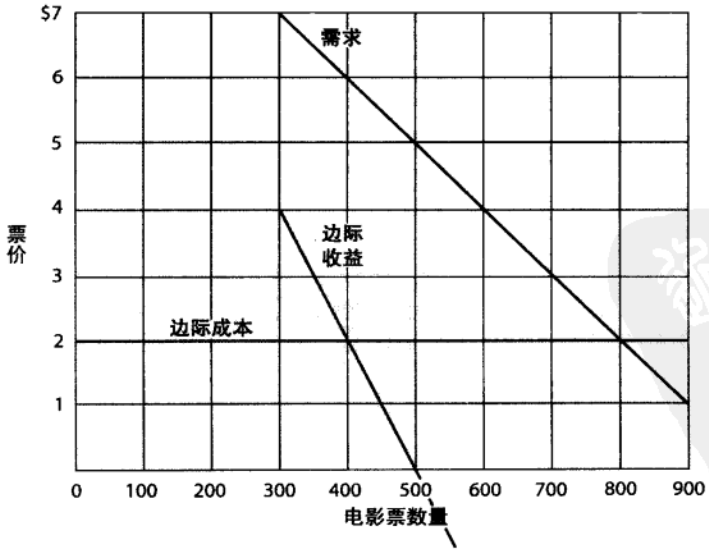
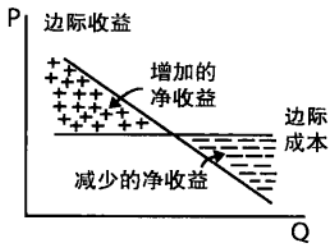


图 8–2 每周电影票的需求和售票的边际成本



如果电影发行商不是按照 1,800 美元总额收取租金，而是转为 800 美元加上每张票 2 美元的分成，要是你同样能分析这类情况，就说明你真正掌握了这套思想。

关键的差异在于艾德的边际成本现在从零增加到了 2 美元。现在每多卖一张票，就要让总成本增加 2 美元，边际成本曲线将是位于 2 美元位置的一条水平直线。因为艾德为了获得最大净收益，必须卖掉所有边际收益大于边际成本的票，而边际成本大于边际收益的票则一张也不能卖，所以，艾德应该按照边际收益刚好等于 2 美元这个标准确定价格和销售数量。

图 8–2 中画出了该边际收益曲线。这条曲线显示，每多卖出一张票，在不同的价格上能够为总收益带来的增量。当卖出 300 张票时，边际收益为 4 美元，当销售量上升，边际收益迅速下降，在卖出 500 张票之后变成负值。我们现在立刻发现，由于电影发行商的新政策，艾德会希望卖出400 张票。这个销售数量能够让边际收益和边际成本相等。为了卖出 400 张票，艾德应该将价格定为 6 美元。结果是，艾德在电影发行商的新政策下比原来做得更好。现在，总收益为 2,400 美元，总成本为 2,000 美元，净收益为 400 美元。

8.7 那些空座位呢?

在新旧两种政策下，都要有座位被“浪费”。之所以浪费要被加引号，是因为我们在第 2 章说过，这是一个评价性而非描述性的概念。在电影观众眼中看起来是浪费，在像艾德这样的电影放映者看来就是效率。但即使从不同人的视角看来，也似乎确实有一些东西被浪费了。会有一些想看电影的人如果艾德让他们进场，他们愿意付给艾德高于边际成本的钱，但是尽管如此艾德还是拒绝了他们。电影爱好者错过了一次机会，为这个机会他们愿意支付边际成本，艾德从空座位上得不到任何收入，而其实有人愿意付给艾德高出他边际成本的钱。看来有一部分通过交易能够达成的收益未能实现。

这样的情况很普遍。几乎任何一场职业棒球大联盟比赛，体育场里都有空座位，体育馆场外面的人为了得到在体育场里就座的机会，乐意付钱给棒球队老板。多让一个观众进场不会给比赛增加任何成本，棒球队老板每让一个棒球迷进场，只要不是免费，都能给他带来额外的净收益。但是只有棒球队老板对“新”顾客降低票价的同时，能够不对愿意付更多钱看比赛的人降价，这种情况才会发生。

译者按：对于 price discrimination，传统上译作“价格歧视”，尽管差别定价确会带来不满，但是所谓“歧视”这里只是一个中性的说法，译作“价格甄别”或“差别定价”更好。

8.8 差别定价者的困境*

这里有一个陷阱。只要甄别潜在购票者的成本超过了额外的收益，艾德留下

200 或 300 个空座位（在他看来）实际上就是有效率的。让我们看看这是什么意思。

假设艾德支付了 1,800 美元固定的电影租赁费，电影票价定为 5 美元，卖了 500 张票，每周挣 300 美元。一个周五的晚上，他查看了场地，对自己说："如果我把 200 个空座位填满，就能增加我的净收益。我要做的就是把票价降到 3 美元，但是这种降价只针对那些票价更高就不来看电影的人。我每周就能多挣 600 美元，还能多让 200 人欣赏到这些好电影。"

这是个好主意吗？第二周，艾德在学校电影售票口挂出了一张新的标志牌，上面写着："票价 5 美元。"然后又加了一排小字，写着："不愿意付更多钱的人，票价 3 美元。"接着会发生什么呢？几乎所有购票者都会买 3 美元的票，因为如果他们花 3 美元就能买到票，他们都"不愿意付更多钱"。最后，艾德只能得到 2,100 美元的收入，这周的活动亏损 100 美元。这根本不是个好主意。

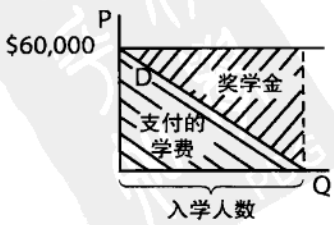
但其实这个主意的问题主要出在执行上，而非想法本身。如果艾德想消除空座位的"浪费"，避免收入损失，他必须找到成本足够低的方法以区别潜在的购票者。他必须能仅为那些只愿意付低价的人定低价，却不能让那些本愿意支付高价的人也享受这样的低价。艾德也许能从常青藤学院的录取那里得到一些启示。

8.9　学校作为觅价者

高等院校的管理层常常抱怨教育费用过于高昂，来自学生的学费只能分担一半费用，而剩余半数或超过半数的费用要靠慈善性捐赠。你是否曾经奇怪，为什么私立大学向有需要的学生提供奖学金？如果大学真的那么窘迫以至于需要依赖慈善捐助，那么它们为什么也同时提供慈善性奖学金呢？答案是它们提供的本质并非慈善，为有需要的学生提供减免学费的奖学金就是艾德·赛克试图做的，艾德·赛克没有成功，但它们却成功了。

图 8–3 显示常青藤学院管理层估计的入学需求。我们假设多招收学生的边际成本为零。这个假设虽然不精确，但足以符合我们的目的，并且不会影响普适的论证逻辑。常青藤学院虽然不是营利机构，但它仍然希望能制定合适的费率以获得最大的收益。

如果常青藤学院只能制定单一的学费价格，它会把每年学费定为 3 万美元，招收 3,000 名学生（这个入学人数能够让边际收益和边际成本相等），获取 9,000 万美元的总收益。可是有些学生被这样的费率挡在了门外，学院也不能从招收这些学生中获利；同时一些学生原本愿意付更多的学费，但现在只需交 3 万美元。常青藤学院的管理层希望能按照每个人真实的支付意愿付费。假如他们能得知每个学生（或者学生家长）愿意支付被常春藤学院录取的最高价格，那么他们会将学费定为每年 6



万美元，然后给每个学生发放奖学金（即价格回扣）。奖学金的数量取决于 6 万美元和每位学生愿意支付的最高价格之间的差值。

问题在于如何得知支付意愿的相关信息。学生或他们的家长要是知道，坦诚的代价是更高昂的学费的话，他们不会把上常青藤学院对他们来说的真实价值告知学校。但是，如果他们的支付意愿和财产的多少相关，这个问题就能得到部分解决。常青藤学院宣布学校可以向有需要的学生提供奖学金，申请者需要填写关于家庭财产和收入的表格。为了有资格能获得奖学金资助，各个家庭会填写表格，学校因此能得到可以用于甄别的信息。如果收入和愿意付多少学费之间密切相关，如果各个家庭诚实填写表格，常青藤学院就可以进行精确的差别定价，将其总收益增加到 1.8 亿美元（整条需求曲线以下的区域）。尽管此时学校是定价者（而非价格接受者），边际收益还是与价格相等。

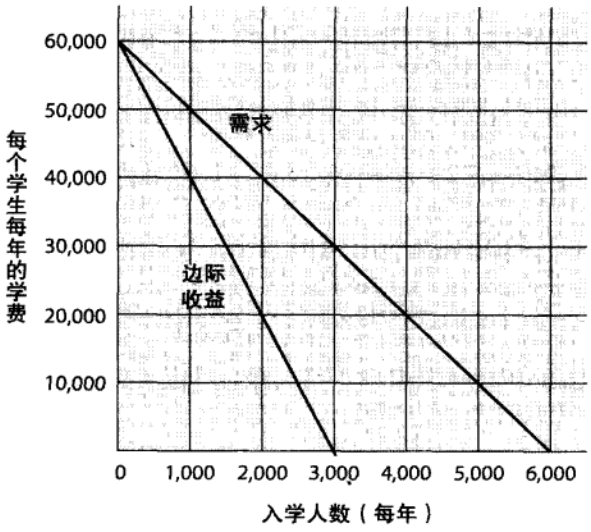
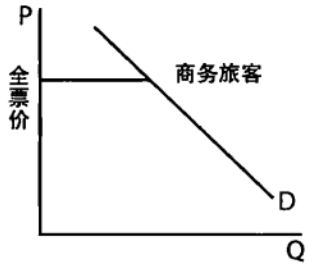


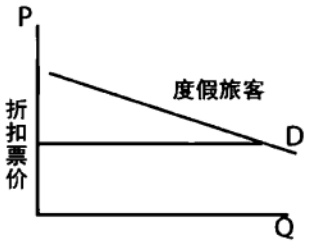
图 8–3　常青藤学院招生需求曲线

注：你可以用一个简单的诀窍快速得出与任何直线的需求曲线对应的边际收益曲线。从需求曲线向价格轴做垂线，将线段一分为二后把这些中心点连成一条直线。位于需求曲线正下方边际收益曲线上的点，就是对应数量上的边际收益。因此，学生人数为 1,500 人时，边际收益为 3 万美元，价格为 4.5 万美元。

不要轻率批评常青藤学院！请注意这种甄别定价政策所产生的某些后果。首先，常青藤学院的收入增加了。假如你认同常青藤名校，那么它从学费中得到更多收入又有什么可妒忌的呢？对学生和家长按照他们最大的支付意愿来开价，难道不比让慈善家和纳税人来承担学校的赤字更好吗？同样请注意，在完美的价格甄别体系之下，原本会被拒于门外的 3,000 名学生就能够在常青藤就学了，他们是不会抱怨的。

8.10　一些差别定价策略





与常青藤学院的学费奖学金计划一样，销售者已经发展了各种各样的策略以达到同样的目标，就是要找到低成本的途径，用来区别高价购买者和低价购买者，然后专门向只愿意以低价购买产品的人提供较低的价格。

比如说，杂货店常常向出示从报纸广告上剪下来的特惠券的顾客打折。杂货店为什么要这样做呢？打折是为了吸引那些热衷于买便宜货的顾客，如果没有打折，他们是不会光顾这家店的。那些付账时没有出示优惠券的顾客是认为自己对于价格不敏感的人，所以他们将支付更高的价格。

假如航空公司下调票价，它们能向那些原本会开车去度假的人售出一些机票，把飞机上的空位填满。可是航空公司并不想对商务旅客下调票价，因为商务旅客想要节省时间，愿意支付更高的价钱。同样航空公司也不愿意对那些用旅行费用抵税的人下调价格。那么航空公司该如何区分两类不同的顾客，然后专门对那些没有折扣票价就不会乘飞机的人打折呢？一种方法是只对那些早早就购买回程票，并且在外地待的时间超过一周或度周末的人提供折扣票价。商务旅客往往无法在外地逗留那么久，而且他们常常是临时才收到出差通知。这还远不是一个绝对精确的价格甄别策略，但它成本不高，而且效果出奇的好。

各种娱乐活动通常都会对孩子、学生和老年人提供折扣价格。这是活动主办方慷慨大度的表现吗？更可能的是，它们希望在不对每个人都下调价格的情况下，吸引那些对价格更为敏感的人群，多做生意。销售者提供特惠价格的主要对象，是那些对商品需求弹性更大的潜在客户，但前提是要能用低成本的方法将他们识别出来，而且要能防止他们把商品转让给需求弹性较小的人群。

8.11　艾德·赛克找到了一个办法

让我们回到艾德·赛克的案例上。假设他收集的电影票需求数据，能帮他把学生需求和教工需求区分开。我们已经在图 8–4 中画出了两条需求曲线，分别显示学生和教工对周五电影票的不同需求。（假如你把两条曲线相加，即把不同价格下每个人群的需求量相加，你会得到图 8–1 所显示的需求曲线。）我们的问题如下：如果艾德知道这些不同的需求曲线，他能不能为学生和教工制定不同价格，从而提高净收益？

直觉告诉我们这个做法是可行的。学生通常收入不多，因此往往会关注价格。想看电影的教工不太可能因为价格略有升高而改变他们的主意。通过降低对学生的

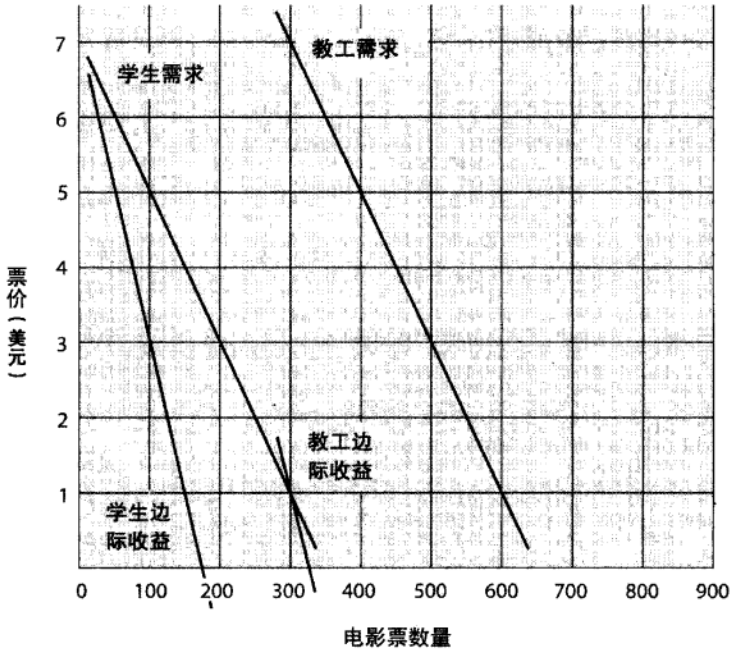


图 8–4 每周电影票的需求

价格，提高对教工的价格，艾德可能会做得更好。

回想一下，当边际成本为零时，艾德给每张票定价 5 美元，卖出 500 张票，因此获得最大净收益。现在他应该对每个人群分别制定等于边际成本的边际收益。

学生票卖出 175 张时，边际收益为零（边际成本）。要卖出 175 张学生票，艾德应该将学生票价定为 3.5 美元。

教工票卖出 325 张时，边际收益为零。要卖出 325 张教工票，艾德应该将教工票价定为 6.5 美元。

艾德仍旧会卖出 500 张票。但是现在他的总收益将是 2,725 美元，而不再是 2,500 美元，他的净收益将从 300 美元提高到 525 美元。

为什么这种方法会生效？它之所以生效，是因为在票价都为 5 美元的时候，学生对电影票的需求弹性大于教工的需求弹性。学生对价格变化更敏感，教工对价格变化不那么敏感，通过降低学生票价，提高教工票价，艾德更有效地针对不同人群按照其支付意愿索取收益。

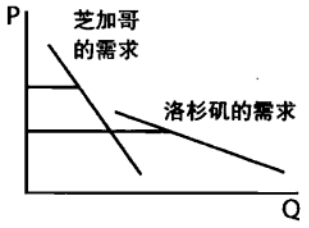
但是要注意，整个计划关键取决于艾德识别各类人群，并且防止他们转卖电影票的能力。如果让学生买了 3.5 美元的票，学生再把票转卖给教工，这个计划就失效了。如果艾德能以低成本印制不同颜色的电影票，并且在门口验票的时候要求出示学生证或者教工证，那么他的差别定价系统很可能是可行的。

8.12 不满情绪与“合理化”辩解

当然，艾德也必须让他对教工的“剥削”合理化。在这个例子当中，这应该不是个问题。艾德可以说每张票“实际”就值6.5美元，学生票3.5美元是因为有促进通识教育的特殊补贴。不要低估“合理化”辩解的重要性。这种差别定价增加了艾德的净收益，也没有强迫人们超过他们的意愿进行支付，但是这种做法会让没有享受到折扣价的人感到强烈不满。

比如几年前，那些乘飞机从芝加哥到纽约的旅客发现，与从洛杉矶飞到纽约的旅客相比，他们每英里花的钱要更多，于是对此深表不满。与洛杉矶相比，芝加哥距离纽约更近，为什么从芝加哥到纽约的往返机票比从洛杉矶到纽约的往返机票贵呢？答案在于运营于全美最大的两座城市之间大量航空公司的激烈竞争。竞争中各家航空公司机票互相构成绝好的替代品，每家航空公司都面临弹性很高的需求曲线，并让价格趋近于边际成本。但是在从芝加哥到纽约的旅客看来，似乎是他们补贴了从洛杉矶到纽约的旅客，他们可并不希望这样。

成功地进行差别定价的三个条件：销售者必须能够（1）区分具有不同需求弹性的购买者，（2）阻止低价购买者将商品转卖给高价购买者，（3）控制不满情绪。



8.13 午餐价和晚餐价*

对于同一种食品，餐馆在晚餐时收取的价格比午餐时高，餐馆的这种普遍惯例能够很好地说明我们上面讨论的一切。

为什么既供应午餐也供应晚餐的餐馆，晚餐价格要比午餐价格高那么多呢？我们前面介绍的理论从不同的需求弹性中寻找答案。午餐顾客对于价格的升降比晚餐顾客更为敏感。一道午餐主菜提价10%而损失的顾客，通常多于晚餐菜单上同一道菜提价30%而损失的顾客。有这样几个理由可以解释这种情况。

一个理由是，顾客上餐馆吃午餐的次数更多。那些每周买5次午餐的人有很多机会收集相关的价格信息。由于一个月里每个工作日都有大约50美分的差异，所以人们有强烈的激励货比三家；在他们认为找到了最好的一家餐馆的时候，他们就会一直去这家；只有在更好的一家出现的时候，他们才会更换餐馆。相比之下，对大多数人来说，到餐馆吃晚餐要少见得多，所以他们没有那么多机会和激励收集相对价格的信息。

另一个晚餐顾客价格需求弹性更低的主要理由是，他们为食物支付的钱通常只是“在外用餐”这整件事的花销中的一部分。一对夫妇去餐馆吃晚餐，要为临时照看孩子的保姆支付10美元，为停车支付3美元，为鸡尾酒支付15美元。如果他们每个人为晚餐付出14美元，那么食物只占他们整晚花销的一半。因此，菜单价格提高40%，对他们来说，只相当于整晚开销提高了20%。

因此，我们可以预见，餐馆经理会对午餐实施低加成政策，对晚餐实施高加成

译者按：原文为lunch and dinner prices，前者表示午餐，上下文看来更多地指“工作日”午休时出来吃的便饭；而后者表示“正餐”，类似于晚上“上馆子好好搓一顿”。

政策。为了降低人们产生愤怒和不满情绪的可能，他们除了把伦敦烤肉这道菜的价格从午餐时的 8 美元提高到晚餐时的 14 美元之外，还会做些别的事。他们为晚餐顾客提供了汤和沙拉（午餐顾客只能选择其中一样），也许晚餐价格中还包含了咖啡（午餐不含）。于是，6 美元的提价被也许只值 40 美分的食物边际成本“合理化”了。然而，不同加成的真正理由在于午餐顾客和晚餐顾客不同的需求弹性特征。

那些机械地批评一切差别定价的人，也许应该用更广泛的角度来看待这个现实问题。成功的差别定价当然增加了销售者的财富，这也是他们这样做的原因；但是这么做同时也增加了购买者获得的财富或福利，因为如果没有差别定价，他们就无法买到这些商品。有时尽管甲想要获得乙提供的商品，而且愿意超过乙供给的成本进行支付，然而（在单一价格下）双方无法却达成交易，由此会产生“浪费”——差别定价消除了部分这种“浪费”。

你可以把差别定价看成买卖双方协作的一种方式，这是很合理的，然而这种协作只在交易成本足够低的时候才会发生。在差别定价当中，主要成本用于区分不同需求者、防止他们互相交易、控制可能导致潜在购买者流失的不满情绪。如果不是因为交易成本的问题，我们所能看到的差别定价现象会比实际多得多。

8.14 重新思考成本加成

那么觅价者如何找到他们所要寻找的价格呢？通过（1）估算边际成本和边际收益，（2）确定产出水平，以便能刚好卖掉使边际收益大于边际成本那么多的产品，（3）制定价格或一组价格（差别定价时），以便能刚好卖完产出。这听起来很复杂，确实如此，但其逻辑却很简单。不过边际成本很难准确估算，需求和边际收益尤难准确估算。这就是觅价者得名的原因，也是他们有时被称为价格“探索者”的原因。我们再一次强调，边际成本和边际收益相等是市场竞争过程的结果，不是我们脱离市场过程单独施加在经济行为者身上的行为假设。

正是觅价的复杂和不确定性，可以帮助解释成本加成理论为何如此流行。每次觅价总要有个出发点，那为什么不从一项商品的批发成本出发，进行一定比例加成以弥补营销成本且能带来合理利润？假如成本升高了，那经营者为什么不大致推论其他竞争者的成本也提高了，并设法将其转嫁到消费者身上？如果假设未来与过去相比没有根本变化，那么为什么不继续沿用先前运作良好的经验法则？在这种情况下，人们会试图根据以往增加的成本粗略地按比例提高价格，最终也会因为竞争，被迫根据降低的成本粗略地按比例降低价格。

总体而言，成本加成的办法是觅价者的一种经验法则，为人们提供参照的起点，对于追求一个捉摸不定、变化多端的目标而言，这只是初步的近似。觅价者只是把成本加成定价法当成一种觅价的技巧使用，而且在他们发现犯了错误后就不再使用了。本章的边际成本/边际收益分析说明了觅价者是如何认识到错误的，以及他们从经验法则和初步近似转向盈利最大的定价政策时会使用什么样的标准。

简短回顾



觅价者寻找的定价结构可以让他们卖掉所有边际收益超过边际成本的商品。

成本加成定价理论的流行在于它是一种有用的觅价技巧，而且人们常常无法正确解释他们自己经常采用并成功实施的方法。

对觅价者来说，一个关键是能否差别定价：对需求高的人定高价，对价高就不会购买的人定低价，并且不能让低价销售商品影响高价销售的市场。

经济学家经常提到的一条成功觅价的法则是：让边际收益和边际成本相等。这意味着只要销售的额外收益超过额外成本，就继续销售。有技巧的觅价者了解这条法则（甚至在他们还没有完全意识到他们在使用这条法则的时候），并且有分辨相关边际上不同可能性的诀窍。这种可能性是无限的，这让价格理论成为喜欢解决难题的人们着迷的探索对象。

真实世界的销售者没有精确绘制的需求曲线，可以让他们得出边际收益曲线，与边际成本曲线进行对比。然而，如果学生想要开始系统地思考竞争如何影响人们做出选择以及人们如何面对选择，研究这些曲线对他们来说是一种很好的练习。

问题与讨论

1. 净收益（总收益减去总成本）最大化的法则是：仅仅只在期望边际收益超过期望边际成本时，才采取行动。什么是边际收益？它与需求有什么关系？你可以通过分析莫林·萨普莱兹的例子检验你对这个重要概念的理解。莫林·萨普莱兹代理游艇经销权。她有 5 位潜在客户，而且她知道每位客户愿意为她的游艇支付多少钱。

J.P.摩根	1,300 万美元
J.D.洛克菲勒	1,100 万美元
J.R.尤因	900 万美元
J.C.彭尼	700 万美元
J.P.肯尼迪	500 万美元

				在理想的差别定价情况下	
游艇价格（美元）	需求量（美元）	总收益（美元）	边际收益（美元）	边际收益（美元）	总收益（美元）
1,300 万					
1,100 万					
900 万					
700 万					
500 万					

(1) 在表格第二栏中填写这些数据中隐含的需求量。

(2) 在表格第三栏中根据所列的不同价格，填写莫林出售游艇的总收益。

(3) 在表格第四栏中填写当莫林降低销售价格时，每多卖一艘游艇所获得的额外收益。

(4) 如果莫林的目标是让总收益最大化，她该卖多少艘游艇？（先不要考虑把游艇以不同的价格卖给不同的人。我们过一会儿再考虑这个问题。我们暂时假设莫林无法对不同的顾客收取不同的价格。）她应该制订什么样的价格？

(5) 现在假设，莫林的目标是让净收益最大化，她销售一艘游艇的边际成本是 600 万美元。换句话说，每多卖一艘游艇，她的总成本就增加 600 万美元。现在，她该卖多少艘游艇？她应该制订什么样的价格？

(6) 如果你前面的步骤都正确，现在你应该能发现一些让莫林失望的事情了。尤因和彭尼都愿意用高出莫林定价的钱购买游艇，但是她无法在不减少净收益的条件下把船卖给他们。为什么？

(7) 现在假设，莫林的客户相互之间都不熟悉，这样，莫林就可以根据每个客户愿意支付的最高价分别对每人收取不同的价格。在这种情况下，即我们所说的“理想”的差别定价情况下，莫林的边际收益如何？请填入表格第五栏。

(8) 现在莫林该卖多少艘游艇？

(9) 填写“理想”的差别定价情况下莫林的总收益。

2. “觅价者应该让边际收益尽可能高于边际成本。”说明为什么这种说法是错的。有人认为，边际收益与边际成本相等时的销售量带来的净收益为零，这种想法错在哪儿？

3. 找出在图 8–5 中每种情况下让销售者获得最大利润的统一价格，以及他们应该生产和销售的商品数量。然后将表示此种定价政策带来的净收益的增加部分涂上阴影。如果价格提高，每种情况下的净收益会有什么变化？如果价格降低呢？（注意：如果销售者的边际收益曲线和需求曲线相同，他提高价格的话，会发生什么情况？）

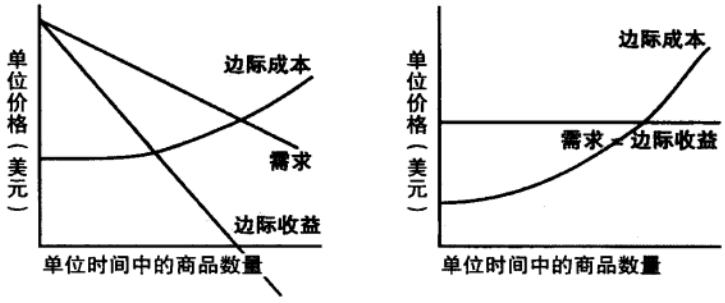


图 8–5　找出获得最大利润的售价

4. 安克雷奇土豚繁殖公司的边际成本曲线和休斯敦土豚繁殖公司的边际成本曲线是一致的，但是它们面对的需求曲线不同，如图 8–6 所示。

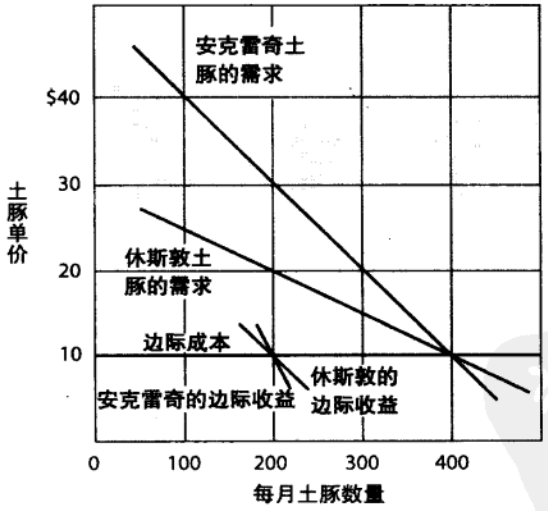


图 8–6　两家公司的边际成本曲线和需求曲线

(1) 两个公司应该各自制订什么样的价格？

(2) 假设某些原因使每个公司的边际成本提高到 20 美元，其他条件不变。现在，两个公司应该各自制订什么样的价格？

(3) 需求弹性和让利润最大化的比例加成之间有什么关系?

5. 你是否曾经感到奇怪，为什么同样的书，精装本通常比平装本贵得多？在装配生产线上安装一个硬质封皮当然花不了那么多钱！这个问题试图为其给出一个合理的解释，并且给你一个应用边际成本和边际收益概念的实践机会。

一本新书的一些潜在购买者渴望书一出版就能买到它，而且愿意支付高价购买。那些想要把这本书当成礼物的人也愿意支付高价，显示他们的慷慨大方，他们会把硬质封面当成品质的象征。还有其他一些购买者想买精装本，比如图书馆，因为精装本更为耐用；这些购买者愿意为这本书付更高的价钱，避免自己给图书安装硬质封皮而产生的可观开支。图书馆为了满足渴望看到畅销书的读者，也会在图书出版后就立刻购买。然而，还有很多想要读书的潜在购买者，愿意在价格不那么高的时候再买书，他们不是很在乎书是精装的还是平装的。图 8–7 中，左图中的需求曲线显示的是在这种情况下对这本书的需求情况。需求曲线最上面的部分是由愿意支付额外费用更快地买到书或者买到精装书的人创造的。一旦价格降到 20 美元以下，“普通读者”也会愿意购买这本书。（需求曲线不会有如此剧烈的转折，但是直线比曲线更容易操作。）假设出版商多印刷和运输一本书的边际成本一直为 4 美元。

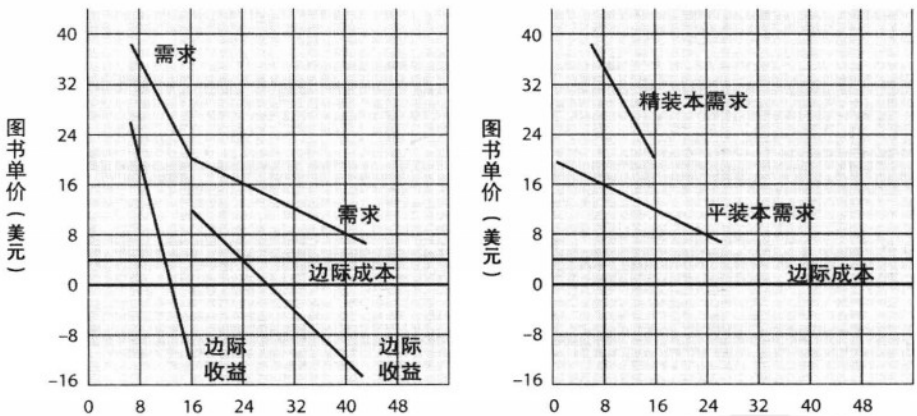


图 8–7 图书出版商的边际成本曲线和需求曲线

(1) 出版商给这本书制订什么样的价格，才能获得最大利润？与每段需求曲线相对应的边际收益曲线已经使用图 8–3 中提到过的诀窍为你画出来了。

(2) 让利润最大化的定价应该能让出版商卖掉所有图书且刚好卖掉这些图书，按照这个价格，边际收益应该超过边际成本。此处的问题是，为了出售 16,000 ~ 24,000 册这部分边际收益超过边际成本的图书，出版商必须也出售 12,000 ~ 16,000 册这部分边际收益低于边际成本的图书。在什么位置停止销售，可以让利润得到最大化？出版商应该把价格定在 28 美元，出售 12,000 册图书，还是把价格定在 16 美元，出售 24,000 册图书?

(3) 假设出版商在图书最初出版的时候推出的是精装本，过了 6 个月或 8 个月，又以较低的价格推出了平装本。出版商应该为两个版本各自制订什么样的价格？一种合理的办法是，假设所有愿意花 20 美元以上的价钱购买图书的潜在购买者不是不愿等，就是想要精装本，而想花 20 美元以下

的价钱购买图书的潜在购买者愿意等，而且接受平装本。为了计算为各种版本制订的价格，你必须先将两条需求曲线分开。把需求曲线的下半段与上半段裁开，将下半段拖到左边，让它的顶端靠在价格轴上，这样它就能显示当平装本出版时，在不同价格下平装本的需求数量。图 8–7 的右图已经为你完成了这一步。请为每条需求曲线画出边际收益曲线，找出每个市场中边际收益和边际成本的交叉点，制订合适的价格。

6. 很多企业在确定它们即将上市的新产品应该定价多少的时候，使用一种叫做目标定价的技巧。目标价格是能够让企业收回一定比例的该产品开发以及生产成本的价格。为了计算某个特定价格所产生的回报，除了成本，销售者还需要知道些什么？如果产品销售收入没有达到目标，企业应该提高价格吗？如果收入超过企业的预期，企业应该降低价格吗？

7. 英国和法国的协和超音速商业客机制造商在确定对航空公司的要价的时候，是如何计算飞机的开发成本的？如果他们没有得到一个足以收回开发成本的价格，他们应该暂停生产吗？

8. 当大学的体育部主任宣布明年要提高橄榄球票价时，他很可能说，是成本的提高使得他们不得不遗憾地提高票价——也许是女子体育项目的成本提高了。女子体育项目的成本是如何影响橄榄球票销售的边际成本的？如果你想不出这个问题的答案，问问你自己，一个胜利赛季的前景是如何影响橄榄球票销售成本的？在确定可以让利润最大化的橄榄球票价的时候，哪个因素起到更大的作用，是体育部的女子体育预算，还是一支表现优异的橄榄球队？

9. 在橄榄球主场比赛的日子，大学将停车费的价格从每辆车 1.5 美元提高到了每辆车 10 美元。根据交通委员会的说法，这么做，停车场的常规使用者就不用为橄榄球爱好者补贴提供车位的成本了。如果在有橄榄球比赛的周日，停车费仍然是 1.5 美元，停车场的常规使用者会为看橄榄球比赛的停车者补贴成本吗？

10. 广告成本能够影响产生最大收益的产品价格吗？
    (1) 因为啤酒商花了一大笔钱在电视上做广告，所以喝啤酒的人就必须为他们喝的啤酒支付更多的钱吗？
    (2) 当一家早餐食品公司付给一位著名运动员 100 万美元购买在麦片盒子上使用他的照片的权利时，这会带来麦片价格的上升吗？

11. 一家石油公司能提高其石油价格来为该公司负有责任的大型石油泄漏事故支付成本吗？如果当其他炼油公司没有提价的时候，一家炼油公司，如埃克森美孚公司，提高了其汽油价格，会发生什么情况？

12. 小型便利店比大型超市收取更高的价格（平均），是因为小型便利店每单位销售的管理成本更高吗？当某种商品在别处的价格更低时，销售者如何能让顾客为这种商品支付更高的价格？

13. 密苏里州开始征收商业地产税，与住宅地产相比，其“公平市场价值”的比例更高，在这时，5 个单元以及 5 个以上单元的公寓楼被划分为商业地产。于是，此类建筑的地产税迅速上升，而 4 个单元以及 4 个以下单元的公寓楼的地产税不变。
    (1) 你预计这种变化会使得大型公寓楼的租金相对于 5 个以下单元的公寓楼的租金有所提高吗？税收的升高是会影响租房房东的边际成本，还是会影响租户对公寓的需求？
    (2) 你认为税收变化会对现有公寓楼单元的平均规模有何影响？税收变化对未来公寓楼的平均规模有何影响？

(3) 你预计这种评估方式的变化对租户的租金水平会有何影响?

(4) 有人曾经引用圣路易斯公寓住宅协会主席的话:公寓所有者不会支付增加的税金,他们会用提高租金的方式解决这个问题。如果地产税提高后,公寓所有者可以以这种方式提高租金,为什么他们在地产税提高之前不提高租金,从而增加他们的收入呢?如果公寓所有者可以将地产税转嫁给别人,为什么一些密苏里州的公寓所有者花钱提起诉讼,否决这种新的征税呢?

14. 为什么照相机零售商常常以接近他们自己批发成本的价格出售照相机,而将配件(背包、镜头清洁剂、滤镜,等等)价格提高100%或更多呢?

15. 一些上演现场戏剧的剧院开始进行试验,对某些表演实施"付你能付的钱"的定价政策。圣地亚哥的一家剧院对周六的日场表演采取了这种定价政策。正常票价从18美元到28美元。特别演出票价从25美分到18美元。

(1) 这些剧院如何防止每个人利用较低的价格牟利?

(2) 一个人为什么要花18美元买一张他或她花25美分就能买到的票呢?

(3) 你认为在这种制度下,人们真的能只支付他们能付的钱吗?你认为平均说来,较富的人会比较穷的人付更多的钱吗?

(4) 很多剧院会在表演上演当天销售折扣很高的票。戏院们如何能不让观众等到表演当天才买票?

16. 纽约市有一条法令,要求零售商对其销售的商品明码标价。当消费者事务部开始对艺术画廊实施这条法令时,众多画廊老板提出了激烈抗议。为什么?

17. 报纸上的一篇新闻报道了一件"怪事"。海德雪橇的制造商和地区销售商代表从一家低价销售海德雪橇的连锁折扣店购买了其全部海德雪橇的存货。他们在店里买下雪橇之后,立刻走出去,在这家店的停车场上把所有雪橇都砸了。你能解释这件怪事吗?

下面的信息是否提供了一些线索?一直销售海德雪橇的一家运动用品商店的经理说,这一举动是销售商把有缺陷的雪橇清除出市场的行动。折扣商店的一位主管说,这些雪橇没有毛病,但是它们的标准生产型号最初是为出口到其他国家而设计的。制造商和销售商想要干什么?什么地方出了问题?

18. 专栏作家安·兰德斯在她的读者答疑专栏中数次指责一些服装零售商的做法。这些零售商会把卖不出去的衣服剪破或撕破,把它们扔掉,而不是把这些衣服送给他们的雇员或者低收入人群。安对这种行为感到疑惑。她能想到的唯一可能的解释来自一位内布拉斯加州读者的看法:商店想要保护自己,以免人们免费获得这些商品后,再把它们卖还给商店用来偿还赊购的款项。你能为她提供其他的解释吗?

19. 在本章末尾关于午餐价和晚餐价的讨论中忽略了一件重要的事。晚餐顾客几乎总是比午餐顾客花更多的时间用餐。这会提高晚餐的供应成本吗?在什么样的情况下,这不会提高成本?如果长时间用餐对餐馆来说成本很高,它们可能会想办法防止或者限制这种事情发生,它们如何能够在避免让顾客不高兴的情况下做到这一点?餐馆有鼓励长时间用餐的时候吗?它们如何做到这一点?

20. 你想拍卖一套古董餐室家具。有3个人想买这套家具,他们分别愿意支付8,000美元、6,000美元和4,000美元买下这套家具。你的保留价(在成交前,如果未达到这个价格,就要继续进行出价)是5,000美元。没有人知道其他人对这套家具的估价信息。

(1) 这套家具的销售价格大概会是多少?

(2) 假设你组织一场拍卖。拍卖人宣布的价格远远高于所有人愿意支付的价格，于是逐渐降低价格，直到成交。这种情况下，这套家具的销售价格大概会是多少？

(3) 为什么商店有时在它们的广告上加上这样一句话：售完为止。

21. 你和你的未婚妻去买结婚戒指。在展示了样品之后，珠宝商问："你的心理价位是多少？"

(1) 为什么他要问这个问题？

(2) 如果你告诉他你计划每个戒指最多花 200 美元，你是在帮他找到能卖给你的戒指，还是在帮他为你喜欢的戒指定价？

(3) 找出珠宝商对你喜欢的戒指定出的最低售价的技巧是什么？

第9章
竞争与政府政策

9.1 竞争作为一个过程
9.2 竞争的压力
9.3 控制竞争
9.4 对竞争的限制
9.5 对核心资源的竞争：60万美元的出租车执照
9.6 竞争和财产权
9.7 政府政策的矛盾性
9.8 低于成本销售
9.9 什么是适当的成本?
9.10 “掠夺者”和竞争
9.11 价格管制
9.12 “反托拉斯”政策
9.13 解释和应用
9.14 纵向限制：竞争或反竞争
9.15 不同的观点谱系
9.16 对于竞争政策的评估



9.1 竞争作为一个过程

当我们在日常用语中说到“竞争”这个词的时候，我们更多的时候用其来指代个体参与的一项活动。“老虎”泰格·伍兹在打高尔夫球上极具竞争力，因为他可以将自己的天赋和后天的勤奋及心理素质结合起来，以和高尔夫锦标赛上的对手竞争并最终取胜。他的目标和所有杰出的体育明星一样，从来就是取胜，并且胜得毫无悬念。至于革新了电视新闻的泰德·特纳，以及通过软件创新降低了电脑使用成本的比尔·盖茨，“竞争”的含义也没有什么不同。

但很多经济学家给“竞争”这个词赋予的意义稍有不同。对于他们来说，竞争的经济学含义代表的是一系列事情所构成的状态。当下列条件满足时，就可以说存在一个竞争性市场：

“完全竞争”的特征

- 有数量众多的买方和卖方，故没有人拥有（可以影响竞争结构的）“市场力量”（market power）。
- 市场过程的参与者关于可能的各种选择拥有完全信息。
- 卖方提供的是同质性商品。
- 资源的流动与配置没有粘性。
- 参与经济行为的人都是价格接受者。

当所有这些条件都成立时，经济学家称其为“完全竞争”。在完全竞争的逻辑下，可以得到“资源的最优配置”与“经济利润为零”这样的理想性结果。

近一个世纪以来，这个基本模型对经济学家都非常有用。但是就我们对于经济学的理解来说，它的使用并非没有高昂的代价。这一模型的发展，模糊了经济系统运作背后的制度基础（我们会在第 11 章讨论）；对于市场中的交换行为，忽视了它们动态和多面向的本质属性（我们在第 7 章讨论过）；它还忽略了基于“企业家才能”的调整过程，而这是市场经济稳健运行的核心和充满活力的源泉，也是现代社会经济增长和繁荣的动力所在（本书 13 章的主题）。路德维希·冯·米塞斯（我们在第 7 章引用过他的话）深刻地意识到了这个调整过程的重要性，这在他对市场经济“数字计算”这一特性的强调中可以看出来。很不幸，完全竞争的模型忽视了企业家——而米塞斯本人的学生，伊斯雷尔·柯兹纳将他们称为真实世界市场中的“核心力量”：

“完全竞争”的假设忽视了企业家才能的作用。

> 宣称在任一个时点，所有能想到相关的可行机会，都已经在瞬间被抓住了——这与我们对真实世界经济系统的理解相违背。仅仅是假设存在某种过程，给市场施加整体秩序，使其迅速达成均衡，这是一回事；而当没有任何关于这种达成均衡过

> 程的理论，就将真实世界处理成好像时刻都已达成了均衡状态，则是完全不同的另一回事了。

在柯兹纳看来，企业家活动“改变价格或产出的数据，以这种方式，企业家角色主导着时刻变化的市场过程”——这一点本书的作者们也同意。

并未对企业家才能予以特别关注的“完全竞争”模型，被经济学家们用来解释关于供给需求协调过程中的一些命题，我们在第 5 章已经探讨过了。但经济行为之间存在一种普遍的相互联系，这在对经济系统不那么完善的描述中常常被忽略：举例而言，智利的一场革命会立即影响纽约期货市场上的铜价，这样的事实是精细的经济理论所要关注的最重要的问题之一。一个成功运作的市场经济可以为经济参与者提供激励和信息，以协调他们之间的计划并发现交易所能带来的互惠。但是在完全竞争的条件下，市场可以如此完美地完成这种协调任务，以致所有由交换带来的收益都被汲取，所有生产中成本最低的技术也已都被使用了。更进一步地，在完全竞争下如果存在一个获利机会，那么所有人都会知道，这样反而没有人能实现获利——这个结论背后的逻辑，给了我们一个阐释经济学思维方式的清晰例证。

为了说明这个结论的应用价值，设想你平时去你们家附近超市的收银台都可以看到什么。当你准备结账的时候，你总会寻找最短的队去排，但所有其他人也都会这么做。如果你左边的队走得更快，那么队尾的人会挪到那个队去排，这样增加了那队的人数，最终会减缓其结账的速度。顾客们的移动就是一个重新调整的过程，排得满的队伍会缩短而排得快的队伍会延长，直至最终使得所有收银台的等待时间相等。

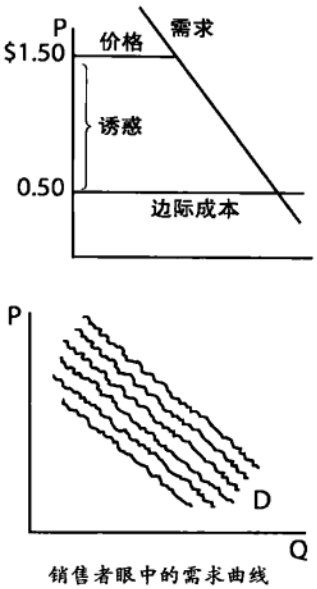
这不仅对于在商店等待收银的队伍适用，对于高速公路上的收费站排队和股市上买低卖高的技巧都适用。言之有理的经济理论都根植于这一逻辑，但是很不幸，完全竞争的模型倾向于模糊这一结果赖以呈现的主动过程（active process）。从定义上说，这一模型关注的就是这些调整行为成功实施之后事物所呈现的状态。在此模型中，经济计划的协调作为前提假设就存在了，并没有解释经济行为者如何参与交换和生产活动，以实现交换的收益——（这种均衡的假设）如果推演到其逻辑的极致，所有潜在的收益都会被发掘殆尽而不复存在。200 多年前亚当·斯密探讨了市场上讨价还价、相互调整的行为，但现代理论却关注于那些会消除任何进一步相互调整可能性的均衡条件。我们认为这是一个智识上的重大错误，在经济理论和公共政策上都会带来误解和混乱。

“完全竞争”忽略了真实市场行为的特征，即各方计划相互调整的过程。

9.2 竞争的压力

任何卖方，只要其面对的需求曲线并非完全弹性——即曲线向右下方倾斜的而非水平——都会通过限制销售或产出将售价维持在边际成本之上，以此最大化净收益。（除非他们能够实施“彻底”的差别定价。）

在销售者看来，价格高于边际成本会带来一个问题，即这样的价格相当于是对竞争者长期有效的邀请。如果一个苹果派的成本是 50 美分，自助餐厅老板卖 1.5 美元，老板可能会坚称这 1 美元的差价并不是利润，而只是用来支付运营自助餐厅的所有其他成本：劳动力、税收、租金、设备维护、损耗、失窃等等。这的确是事实，然而每多卖一个1.5 美元的苹果派，就会为老板的财富增加 1 美元。如果镇上所有其他咖啡馆和自助餐厅都是这样，每位老板一定都迫切地希望更多饥饿的人们放弃其他用餐地点，从他或她那里买苹果派。



销售者眼中的需求曲线

这样的愿望通常会带来实际行动。派的价格可能在下午 3 点以后略微下调，吸引来喝下午茶的顾客款待一下自己。或者在下午 3 点之后，餐厅会挂出一个牌子，告知顾客买派就能免费喝咖啡。这种战略存在固有的危险：一些用午餐的顾客会推迟享用他们的饭后甜点，直到 3 点降价的时候再吃。而竞争对手则会使用自己的优惠手段，削弱你这种促销行为的效果。因此每个老板最终并没有赢得更多的顾客，也没有多卖出一个派，价格反而更低了。

我们在上一章分析艾德·赛克和其他一些销售者实施的策略时，假设了他们以某种方式可以确切地知道对其产品的需求。这个假设能帮助我们展现简单的觅价过程的逻辑。当然，在实际中销售者通常必须调查关于其产品需求的信息，并通过做广告和提供可靠的服务努力来刺激和维持这种需求。另外，当在市场上同时有几家销售同一种商品的时候，每个销售者的需求曲线将取决于其他竞争者的政策，包括价格政策。如果隔壁影院上映更好的电影或者降低价格，如果联谊会决定在星期五开派对，如果大学篮球队在星期五晚上主场连胜，那么对于艾德·赛克放映的电影的需求曲线将会向左下方移动。

市中心地区的任何一家自助餐厅对苹果派的定价，都会影响其他餐馆苹果派的需求（曲线）。因为每家餐馆都要使用对自己需求的估算制订价格，进而影响其他餐馆面临的需求，此时的市场竞争更像下国际象棋或打扑克牌，而不仅仅是一个求解最大化的技术问题。与下棋类似，对任何人来说，下一步如何制订最佳价格，取决于对手上一步制订的价格。第 8 章中建构的简洁小世界中有着定义清晰的曲线，现在它开始变得模糊了。很遗憾，从分析研究的角度看我们必须承认，真实世界并不像书本中的结论那样编排得整齐有序，如果为的是寻求研究形式上的美感则是另一回事了。

9.3　控制竞争

那么为什么卖方不去达成协议，以寻求不竞争、少竞争或者在他们当中以某种相互都满意的方式分享市场呢？连亚当·斯密也在《国富论》中写道：“从事同宗交易

的人们，即便是为了娱乐和消遣也很少聚在一起，除非谈话是旨在不利于大众的共谋或抬高价格的筹划。”因此这个问题的答案是，卖方其实非常乐意限制他们之间的竞争并且常常尝试这样做，但是这事并不像一开始看上去那么容易。正如交易成本常常妨碍供应者和需求者达成有效的协作，它同样经常阻碍卖方串通一气占买方的便宜。首先，相互竞争的销售者之间维持价格和分享市场的协议在法庭上通常是无效的，而且在美国很多州的法律中以及联邦法律适用的情形下，这种协议还是非法的。单单这一条事实就大大提高了签订不竞争协议的交易成本。另外，想要让各方都能接受，能够涵盖所有主要的可能情况，而且不借助于法院能够予以实施，订立这种协议是非常困难的。竞争的激励因素持久存在，因此总会有这方或那方找到借口绕开协议；或者在没有可接受的借口时，干脆秘密地架空协议。最重要的是，卡特尔成员间成功的共谋会吸引局外人的注意，他们会想方设法挤进这个圈子以分享共谋的收益。

卡特尔面临的两个问题：防止成员竞争，防止新企业进入。

因此，那些没能意识到竞争可以在如此多边际上开展的人们，常常会对这些卡特尔联盟表现出的脆弱性感到惊讶。为了成功地增加成员的财富，卡特尔必须解决两个问题：首先，它必须防止自己成员之间的竞争消耗共谋产生的利润，不论是源于实际售价的下跌还是营销成本的上升。其次，联盟必须找到某种方法防止新的竞争者进入，以免破坏整个行动的运作。

这就是为什么觅价者甚至价格接收者如此殷切地渴望立法限制竞争的原因。他们试图改变自己的产权以及别人的产权，即他们潜在竞争者的产权。他们试图对行业进入加以限制。但是你可能会想到第 7 章中关于利润和亏损的讨论，自由进入和退出是激发企业家主动性和发掘比较优势的关键。

在游说政府禁止价格战或阻绝新竞争者进入市场的理由上，卖方有时具有超凡的想象力。这里有几则从各家报纸中挑选出来的真实新闻，只不过在有些名称身份上稍作了修改以保护当事人。不妨问问每种情况下谁一定会盈利，谁最可能亏损。

● 华盛顿特区医学协会发起了一次大型的周末游说运动，反对一项法律提案，该提案鼓励向合格的助产士、心理医生、足病医生和其他非医生的专业保健人士，授予一些医院才有的特权。医学协会认为标准可能会遭到破坏，他们在其通讯上推测说：“拿着生锈小刀的童子军很快就会被允许实施脑部手术了。”

● 所有水暖工必须连续 5 年、每年花至少 140 小时，学习高等数学、物理学、水力学和正等轴测绘图。

● 毛纺制造者认为，精纺毛织物对国防而言非常重要（生产军装），因此政府应该对国外进口的精纺毛织物实施配额制度。

● 放松对美容师和理发师行业的管制，会让本州顾客听任未经过专业教育和不受政府管理的美发师和理发师的摆布。这是极度不负责任的，因为现在的美发师每天都在工作中使用各

种非常有害的酸性和碱性物质。

● 当地有名的电视销售和服务中心老板今天说，他欢迎州政府对电视维修行业进行调查，并要求对该行业进行监管。他声称："我们必须减少看门人、消防人员、邮递员和类似的外行，他们给价格打折扣，提供低劣服务，欺骗公众。"

● 参议院公共卫生委员会昨天否决了一项议案，该议案允许在眼病和配镜的诊断中使用多个诊所和公司品牌。拥有单一诊所的验光师认为，拥有私人诊所的验光师实际是受雇于他们的病人。如果验光师在某个公司品牌下工作，他们的老板就是他们的公司。

● 松林疗养院的拥有者与州特许疗养院协会的干事，昨晚指责州卫生部门没有对新设施的需求或申请者的资质进行适当调查，就通过了新的疗养院建设项目。"没有资质的人，包括来自其他地区的投机者，希望获取巨额利润。"他说，"床位的大量过剩将带来你死我活的竞争，这意味着疗养院必须减少很多必需的服务，结果就是降低标准，这对于病人和社区是有害的。"

● 一些州政府官员非常固执，认为狗的牙齿只能由持有执照的兽医才能清洁，因此他们在两个月前送了一只狗去做卧底，捣毁他们认为是非法的狗牙清洁生意。州兽医稽查理事会的执行理事说，狗牙清洁者要接触狗的牙龈，他们是在行医，可能给狗带来不必要的痛苦。（你认为把手放在狗嘴里可能给狗带来不必要的痛苦吗?）

9.4 对竞争的限制

"我们所追求的并非自由竞争，我们想要的是公平竞争。"

通常，企业家（或他们雇用的人）试图用法律手段对市场做出有利于他们的限制，以保留他们的获利机会（和工作机会）。没有谁比行业内已经进入的企业更加厌恶竞争加剧了。当医生、水暖工、农民、飞行员、疗养院院长或者汽车生产商们的行业协会敦促政府限制他们领域内的竞争时，他们的诉求究竟是怎样的？他们试图通过避免价格战并阻绝竞争者来降低不确定性，至少是与自己相关的不确定性。如果他们的努力成功了，他们难道不算是谋得了某种"有保证的利润"吗？这里的"有保证"与不确定性相对。下面我们举一个例子，看看对竞争能力的限制是否真的能产生所谓"有保证的利润"。

假设你偶然发现了一种方法，造出了更好的捕鼠器。既没有花时间，又没有用什么资源，你只是在外出钓鱼的时候灵光一闪，想出了设计图。你认识到这个发明的价值，就立刻去政府申请专利，准备投产。因为发明更好捕鼠器的人会让需求者

挤破头，又因为专利禁止竞争者在20年内仿制你的产品，所以你要发大财了。这几乎确定无疑。第一年的成果更证明了你乐观的预测：净收益10万美元。你可以自信地预期未来19年内每年都能有10万美元进账。这每年10万美元看起来就像一种“相当确定的利润”。先到这里，我们一会再继续讨论这个问题。

这笔所谓的“利润”源头在哪里？当然，在于你的专利权，它避免了竞争，使得你的总成本和总收益的差免遭侵蚀。但是你有没有仔细算过，生产这些高级捕鼠器的真正成本到底是多少？

9.5 对核心资源的竞争：60万美元的出租车执照

限制参与某一活动的执照抬高了参与成本。

当出租车司机通过游说立法，用颁发执照的办法限制了一个城市中出租车的数量，执照的所有权就变得更加宝贵。对于执照（美国人称为“大奖章”）的竞争就会把价格抬高，直到驾驶出租车的成本（包括获得执照或保留执照的机会成本）等于驾驶出租车的收益为止。但这并不是说，出租车司机就没有从他们的游说活动中获益。那些在政府立法限制之前就拥有执照的司机，被广泛认为确实从他们的执照升值中获益。这一升值是他们的利润，是他们成为“政治企业家”（political entrepreneurs）、游说政府的利益出发点。但是当游说成功之后，开出租车就变得更贵了，因为为此持有执照的机会成本升高了。在2007年，纽约出租车执照的价格达到了创纪录的60万美元一套。

9.6 竞争和财产权

只有存在不确定性时，才会产生利润和亏损，如果没有不确定性，利润和亏损就无法存在。一旦任何与盈利相关的要素可以被确定地知晓，无论是通过增加成本还是降低收益，对于利润的竞争就会让利润消失。得到这个结论并不那么令人吃惊；根据我们对于成本和利润的定义，得出这个结论很合逻辑。关键的影响因素是竞争和企业家行为为了获取可能利润所采取的种种形式，以及随后呈现的社会结果，这也是本章所力图澄清的内容。

对利润的追逐到底是使人们生产出更好的捕鼠器，还是不让别人在他们的地盘上卖更好的捕鼠器？是使小麦产量提高还是使麦田涨价？出租车服务会更好还是执照成本增加？消费者支付的价格降低了还是那些拥有关键资源的人收入更高了？继续探索还是削减费用？技术创新还是社会组织创新？选择的范围更宽还是有更多的限制？这些问题的答案取决于游戏规则及这些规则下的产权制度。

9.7 政府政策的矛盾性

老话说得好，不要派狼看管羊。应该依靠政府保护经济中的竞争吗？政府干预

经济生活的历史显示，其对竞争者特殊利益的关注，至少和对竞争的关注同样强烈。这两者并不一样，尽管我们说话的时候经常而且很容易将它们互换使用。

对竞争的关注并不等于对竞争者利益的关注。

刚才列举了一些例子，说明政府主动采取或被促使采取的一系列不同举措，以防止潜在销售者向购买者提供更优惠的条件或者更具吸引力的机会。不管用何种观点为其辩护，这些措施构成了对竞争的限制。某项对竞争的限制其最终效果可能是保护了竞争，否则大量的竞争者可能会被迫关门。但是不论这在特定案例中是否是长期效果，重要的是，在评估政府的竞争政策时，一定要知道下面这条原则：**限制竞争者的法律会限制竞争。**

要为此类法律寻求正当性，一条非常普遍的理由是：它们通过限制“掠夺性”竞争者保护了竞争。

9.8　低于成本销售

你同意下面这段话吗？

> 为了保护竞争性的经济体系，我们需要有法律禁止诸如低于成本销售等不公平的经营行为。大企业能够经常低于成本销售其产品，直到它们的对手被迫关门。如果它们不受法律限制，最后我们的经济将被几个企业巨头所把持。

大部分美国人显然接受这个观点。我们的法律，不论在联邦一级、州一级，还是地方一级，有很多防止或阻止削价的条款规定。很多州有禁止低于成本销售的法令，这些法令通常被冠名为“不公平商业行为法”。管制委员会名义上是为了限制公共机构的漫天要价而成立的，但其最终推行的通常是最低限价而不是最高限价。事实确实如此，例如美国所有此类委员会的始祖——州际商业委员会（1887 年由国会创办）就是这样。

一些商业企业赞成这种立法的原因是非常明显的：它们想要得到保护，免于竞争。但是为什么消费者和大众会赞成这种立法呢？公众似乎接受了这样的观点，即削价会让竞争者破产，造成“垄断”。而垄断当然不会被看成好事。这一节开头的那段话所说的就是这个基本观点。这种论断能否成立？它可能为那些禁止“低于成本销售”的法律提供一个站得住脚的理由吗？此时，你的脑海中应该立刻浮现出很多的问题。

9.9　什么是适当的成本？

译者按：这是作者调侃式的起名，原文为 Profetta Seeker，分别与英文中“利润”、“追求者”谐音。

所谓不能低于成本定价，指的是什么成本？在实际中，有人低于成本进行销售吗？以普罗菲塔·希克尔*女士为例，她是“精打细算”超市的老板，订购了 1,000 磅的熟香蕉。她以 1 美元一磅的价格买下了这些香蕉，因为销售商希望在香蕉烂掉之前卖掉

它们。普罗菲塔做了广告：香蕉周末特价，2.25 美元一磅。但是之后的星期一上午，她发现还有 500 磅香蕉，现在已经开始变黑了。普罗菲塔怎样才能降低价格，而又不低于成本销售呢？答案并不是 1 美元一磅。这些是沉没成本，因此根本不再是成本了。如果普罗菲塔在星期二上午必须付钱让人把没有卖掉的香蕉拉走，那么她在星期一这天的成本甚至还是负的（倒贴钱）。在这种情况下，放弃这些香蕉对她来说也许有好处。如果即使白送也比贴钱运走更好，那她做的又怎么会是定价“低于成本”的傻事呢？低于什么成本？（顺便问一句，普罗菲塔是低于成本购买这些香蕉的吗？）

或者设想普罗菲塔买了一卡车咖啡：1,000 罐，每罐一磅，单价 3.5 美元。咖啡的牌子不知名，因此当地经销商给了她一个极其优惠的价格。但结果是她的顾客对咖啡不感兴趣。她把单价从 5 美元降到 4 美元，但还是没能卖掉这些咖啡。在购买这些咖啡 4 周后，仍有 987 罐咖啡堆在她的货架上和仓库里。如果现在她把价格降到 3.5 美元以下，她是在低于成本销售吗？她不是。咖啡还是那个咖啡，因此每卖出一罐，就意味着收银抽屉里多了一些钱，而超市里少了一罐咖啡。一磅咖啡的相关成本或许已经为零了。当然，这个相关成本是边际成本。

让我们看看另一个例子，然后再回头看普罗菲塔·希克尔的例子。估算一头肉牛的生产成本可能有用，但是分别估算后腿肉和前槽肉的成本有意义吗？是否应该让来自后腿肉牛排的价格收回生产后腿肉的成本，而让来自前槽肉炖肉的价格收回生产前腿肉的成本？这个问题没有意义。除非有可能分别生产后腿肉和前槽肉，否则无法分别谈论两者的生产成本。后腿肉和前槽肉，或者牛排和炖肉，是联合产品，它们拥有联合成本。我们无法确定联合产品各自的成本或者“正确”地分摊联合成本。

回到普罗菲塔·希克尔的例子上来。我们能合理分割她的商店卖出的每一项物品的成本吗？比如，想想她的冷冻食品。冷柜的采购成本和运行成本，多少应该分摊给蔬菜，多少给中国菜，多少给橙汁？当然，没有冷柜，她不可能保存冷冻西兰花。但是如果她发现购买和使用冷柜只是用于冷冻果汁销售才能获利，而对于西兰花来说只是恰好有额外的空间存放，在这种情况下，说不必将冷柜的成本分摊给西兰花，才是有意义的。

低于成本？谁的成本？做什么的成本？

一个成功的生意人不会关心与决策制订无关的成本分摊问题。他知道生产通常是一个产出联合产品、拥有联合成本的过程，与真正从事制造的人一样，商人同样也是生产者。他感兴趣的是与决策相关的额外成本，以及期望的额外收益；对于把联合成本分摊给销售的每项物品这种没有意义的问题，他是没兴趣的。假如在收银台旁边有个可以放杂志架的位置，有意义的问题是：放置杂志架会让总成本增加多少？会让总收益增加多少？如果总收益提高，这个杂志架就有意义，并且杂志的销售定价不必考虑收银机的使用、租金、折旧费，甚至杂志的批发价。

注意上一段中的“杂志的批发价”。一份晨报卖 25 美分，就算是从发行商那里以 50 美分的价格买进的，也还是能盈利。为什么？因为报纸的供应可以带来新顾

客，新顾客会购买其他物品，从而增加净收益——利润。普罗菲塔·希克尔感兴趣的不是她销售的每项物品的净收益，而是总收益和总成本之间的差额。五金店销售零散的螺栓、螺钉和螺母，单独销售这些东西是亏钱的，但是（大概老板希望）通过它们的销售带给顾客的好感不仅能够弥补这些亏损，还能带来更多的收益。甚至安——第 7 章中我们的比萨饼店主——也向顾客“免费”供应纸巾、辣椒粉、帕尔马干酪、水和牙签，不论他们吃了多少比萨。（这条街上的中国餐馆是安的竞争对手，甚至免费供应滚烫的热茶。）她并不关心提供给顾客的每项物品是否“挣钱”。她关心的是比萨饼店的整体利润，即总收益和总成本的差额。

9.10　“掠夺者”和竞争

若不是由于广为流传的“低于成本销售”的神话，就没什么必要强调所有这一切了。我们的分析揭示，众多关于“低于成本销售”的论断，源于武断地用沉没成本和联合成本衡量所谓的“成本”。当然，商业企业常常对低于成本销售颇有微辞，但这是因为它们不喜欢竞争，希望政府禁止削价行为，保护它们免受竞争之苦。

保护竞争者与维护竞争是两回事。

但是允许企业按照自己的意愿削价不会威胁到竞争吗？人们常常把保护竞争者和维护竞争混同，这是件怪事，但并不真正让人感到吃惊。实际上，这两者更像是截然相反的对立面：竞争者通常受到法律的保护，而这些法律抑制竞争，限制消费者和无特权的生产者，从而有利于有特权者。用于支持这种做法的理由，就是人们对由“长期财力”支持的“掠夺性削价”的恐惧。

掠夺性削价是指把价格降到成本以下，使得对手被迫关门，或者阻止新对手的出现，其意图是在之后把价格抬高，弥补所有损失。对能够经受长期亏损或者某些商品短期亏损的大型企业来说，这被认为是它们中意的战略，因为它们有雄厚的资金资源——也就是所谓的长期财力。经济学理论不否认掠夺性削价的可能性。但是它确实带来一长串疑问，首当其冲的就是我们讨论过的、如何准确定义单项产品的“成本”。

这样一项政策要花多长时间才能达成其目的？它花的时间越长，掠夺性企业受到的短期损失就越多，因此如果要证明这个政策的合理性，长期效益也必须更多。

对于那些被迫关门的企业，它们的实物资产和人力资源会面临什么情况呢？这是个重要的问题，因为如果这些资产仍然存在，在掠夺性企业抬高价格收获其“掠夺”回报的时候，有什么能够阻止有人利用这些资产重新进行生产呢？如果这种情况发生，该企业如何能从掠夺性政策中获益呢？但另一方面，人力资源可能会分散到其他工作岗位上，要重新召集起来有可能成本较高。

为了确保获得相应的长期利润以弥补之前的短期亏损，掠夺性企业需要能够摧毁足够多的对手，以获得足够强度的市场力量，这可能吗？对掠夺性定价的指控通常指向大型折扣店、连锁药店和食品超市。但是这些销售者不仅仅只和小型的独立竞争者竞争，它们同时必须和其他大型折扣店、连锁药店和食品超市竞

争。也许一家食品连锁店可以将价格削减得足够低，长期保持低价，迫使普罗菲塔·希克尔停业，但是这对其他连锁店是没有用的。普罗菲塔·希克尔不是那个让食品连锁店经理夜不能寐的人。

我们不否认商业中掠夺性定价的可能性。记录完备的事例不容易找到，但这种情况确有可能。为“保护一定数量竞争者”的最低价格法案，初衷是消除掠夺定价成功之后漫天要价的可能性，但却确确实实地抑制了竞争，带来了确定的更高价格——接受一个已知、确定的恶，用于消除某种莫须有、不确定的恶。这可能是一笔好交易，也可能不是。但是它通常受到商业企业的支持，很明显这些企业必定能从中获利，所以我们至少应该批判地看待它们的论述。

9.11 价格管制

管制者如何才能确定企业运行的成本？

但当销售者面对如此少的竞争，他们可以将价格提高到远远超过成本的水平，赚取巨额利润，这时情况又如何呢？电力或电话服务供应商是典型的例子。在这些公司是私有的国家或地区，政府应该对这些公司收取的价格进行管制，以保护消费者免受剥削吗？

在这种情况下，管制者如何制订适当的价格呢？当然是要根据成本。价格的制订要让企业能够支付其成本，并赚取适当的利润。但是到现在你一定知道了，成本不仅仅是自然事实，它还是经营决策的结果。如果一家企业的经理人们知道他们的价格会根据成本的变化进行调整，还有什么激励可以让他们设法降低并保持成本？他们会选择给办公室铺上厚厚的地毯，让公司购买自己的喷气式飞机，提高工资，修建纪念碑，享受宁静的生活。他们还有什么激励创新？在这样的环境下为什么要冒险？

谁来监督监督者？

因此，管制者必须不断考察经理人的决策。为了进行有效的考察，管制者对企业必须和经理人了解得一样多。这意味着其实每个被管制的公司都有两套经理人。这有意义吗？在经历了一段时间之后，第二套人马的大部分信息不可避免地来源于第一套人马，他们不会逐渐地采纳第一套经理人的想法吗？谁又来管制管制者呢？行业管制的历史显示了一个令人悲观的倾向，管制委员会的成员往往反而会被应该受到他们管制的人所“俘获”，不是通过贿赂或腐败，而仅仅是由于他们所负责监管的行业红火了，作为监管机构自己自然面子上好看——这收获的也是一种利益。

在下列行业，顾客在行业受到管制还是不受管制的情况下会得到更好的服务？
·银行业
·航空旅行
·电话服务

1980 年以前，美国的银行机构受到政府的严格管制。同时它们也受到政府准入限制的保护，免于竞争者的挑战。于是，银行上午 10 点开门，下午 3 点关门，从不提供那些我们在 1980 年后能够享受到的习以为常的服务——提款机、电话转账和更长的运营时间。

1978 年以前，政府管制商业航班的价格，对该行业实施准入制度。尽管在受到管制的那段时间里，航班服务奢华得多，但是只有极少数乘客能够享受到这样的奢华服务。航空公司根据政府的命令定出高价，并竞争在此高价下相对稀少的顾

客：包括提供可以让人舒展四肢的空旷座椅，供应高质量的饮食，有年轻漂亮的空姐为男性占绝大多数的顾客服务。

20 世纪 80 年代，竞争开始在电话行业中取代管制，各种新型服务开始涌现。先前这个行业虽然可靠，但是却停滞不前，缺乏创造力；现在突然之间发现了无数种可以通过电话办事的方式，我们甚至都不知道还有这些需求。

支持政府管制的标准论点是说，在那些竞争无法控制市场力量的领域，政府必须管制；否则消费者就只能看着贪婪的商家的眼色行事。这个论点常常妨碍我们思考这么一个问题：对于那些传统上受到管制的行业，竞争是否真的不能约束企业的行为。我们想当然地认为，在交通、通信、金融服务、公共事业和其他一些行业中竞争是无效的，因此从来没有对这种假设进行过检验。过去近 20 年时间内放松管制的运动没有解决所有的问题，但是其毫无疑问地显示，与我们先前的担心相比，竞争其实有着更多的空间；而作为限制市场力量的手段，竞争比政府委员会的管制拥有更明显的优势。

9.12　“反托拉斯”政策

在第 11 章，我们将讨论为何政府会如此频繁地干预，通过限制竞争损害消费者的利益——尽管保护消费者利益和鼓励竞争的论点总是能在言辞争论中轻松获胜。然而地方政府和州政府，特别是联邦政府，也会采用支持竞争的特定政策。通常支持这些政策的基础，是认为竞争可以有效地协调经济活动，但若要维持充分的竞争，还需要政府的某些维护。对于这些法律、实施及其后果的评估构成了一项有趣的研究：除了经济分析，还涉及历史和法律解释。但是我们在这里要做的，只是试图提出一些基本问题。

此类法律中最重要的一部是《谢尔曼法案》（Sherman Act），通常被称为《谢尔曼反托拉斯法案》，该法于 1890 年由国会通过，通过之时几乎没有任何争议和反对之声。（其名称中的“反托拉斯”，反映了 19 世纪的商人们试图使用合法的信托手段以防止竞争的努力。）由于该法统摄性的语言，一些人将其称为竞争体系的宪法。对于所有限制州与州之间贸易的合同、联合或共谋，以及垄断任一部分州际贸易的一切企图，该法都予以禁止。其措辞如此笼统，以至于事实上在实践中，其适用受到了约束。毕竟，任意两个合伙人一起做生意，其行为都可能会被视为某种“联合”，意图让竞争者的生意更难做，从而为自己获得更大的贸易份额。因此联邦法院认为，联合或其他意图垄断的尝试必须“不合理”，或对公共福利造成了重大威胁，才能被《谢尔曼法案》所禁止。

9.13　解释和应用

为了帮助法院贯彻《谢尔曼法案》，国会通过了其他立法，如《克莱顿法案》

(Clayton Act) 和《联邦贸易委员会法案》(Federal Trade Commission Act)，这两部法案都在1914年颁布施行。后一部法案创建了联邦贸易委员会作为专家机构，并授权其禁止一系列“不公平”的行为以促进竞争。《克莱顿法案》(以及随后的修正案) 最主要的一项条文专门针对兼并问题，禁止一切可能“实质上”抑制竞争的兼并。但是重要的难题仍然没有得到解决。

横向兼并：两家炼油企业

什么时候兼并会实质上减少竞争？兼并可能增加竞争吗？假设两家钢铁公司想要兼并，这将是一次横向兼并。乍看起来，我们可能会说这次兼并将大大减少这个行业的竞争，因为这个行业已经是由相对少的几家大公司组成。但如果假设它们是在不同的地区进行销售呢？假设它们各自擅长不同的产品线呢？假设每家公司都接近破产边缘，而这次兼并会达成规模经济从而让两家企业都存活下去呢？

混合兼并：一家炼油企业和一家钢铁企业

大量争议围绕的是所谓混合兼并，即产品差别很大的企业之间的兼并。一家电机制造公司并购一家汽车租赁公司，这能让这家租赁公司更有效地与已有汽车租赁巨头竞争吗？这会导致电机制造公司、其供应商和从事汽车租赁的公司之间形成一种特殊的格局，从而减少竞争吗？不论其对于竞争有何影响，混合兼并会导致足够危险和人们所不愿看到的财力集中吗？

纵向兼并：一家炼油企业和一家连锁加油站

纵向兼并是之前就存在某种供求关系的企业之间的兼并。比如当一家超市连锁企业并购一家食品加工企业的时候，会出现什么情况？这更可能提高效率，还是会剥夺其他食品加工企业的销售机会从而减少竞争？

什么构成非法的不公平贸易行为？一家大公司向其供应商要求折扣是不公平的吗？供应商给一些购买者提供折扣而不给其他人是不公平的吗？广告宣传的一系列问题又如何呢？大公司在广告上是否拥有不公平的优势，或由广告带来的优势？为了公平，广告必须真实吗？当然必须真实，这几乎是公认的。但是什么是所谓的“真实，全部真实，除了真实别无他物”？任何严肃地或者长时间思考过这个问题的人都不得不承认，联邦贸易委员会对“误导性”广告的管制，必然会让委员会牵扯进关于“目的”和“效果”的复杂问题，以及大量看起来十分武断的判断。

我们总要回到根本问题上来：对于竞争者的限制会减弱他们的竞争能力。竞争根本上说是提供了更多的机会，而更多的机会意味着更大范围的选择，因而意味着更多的财富。但是企业扩展其所提供的机会的方式，会在或长或短的一段时间后减小其他企业所能提供的机会。在什么情况下，我们希望政府为了维持更大范围或长期的竞争状态，而限制某家企业的竞争行为呢？对政府政策最有效的压力不是来源于消费者，而是源于生产者的利益，注意到这个事实非常重要。而这些政策太多时候会被生产者的愿望所影响，以保护自己免受竞争之苦。

9.14 纵向限制：竞争或反竞争

目前对于纵向限制竞争的争议，展示了众多相对立的观点和相矛盾的利益，从

而使得反托拉斯政策更为复杂。从1937年到1976年，联邦立法从《谢尔曼法案》中豁免了州政府认可的制造商和零售商之间的限价协议。当法院开始针对“制造商不能试图在零售层面控制竞争”这条原则给出例外裁定时，国会就立刻撤销了上述豁免，使这些协议再次自动成为非法。国会随后的反应是试图禁止它曾经鼓励过的事情，相应立法被反复提起讨论，以大幅削减制造商对于其产品分销者的控制能力。

为什么制造商希望零售商提价（进而损失了销售）？

当制造商拒绝零售商低于某种“零售指导价”销售，或者在给定区域内，限制允许其产品上架的零售店数量——这有可能有利于消费者吗？对于消费者来说，这样的行为似乎只会带来更高的价格和更差的服务。但当我们问及为什么会有制造商想要阻止零售商的降低售价，或是限制自己产品销售门店的数量，刚才那个结论就变得不那么确定了。

为什么制造商希望减少分销自己产品的零售商数量？

制造商有时得出这样的结论，除非消费者得到足够大范围的售前和售后服务，比如更好使用产品的信息，操作程序的继续指导，或者快速可靠的维修服务，他们就无法成功地销售其产品。而只有能够增加其自身的净收益时，零售商才会愿意提供这些服务，也就是说需要提供这些服务带来的销售增加高于相应的成本。

只要零售商能够搭上其他零售商提供服务的“便车”，他们就不会提供这样的服务，因此制造商的产品也不会得以成功销售。试想个人电脑的例子。如果销售时没有给予足够的指导，个人电脑是无法像现实中这样被迅速地引入办公室和家庭的。指导工作就是销售工作，也许是最为有效的一种销售努力。这才是重点。那些教导人们如何有效使用某型号个人电脑的零售商投入了成本，但很容易被其他竞争者挖墙脚，后者并不提供指导服务，但是利用了别人创造出来的需求。

制造商制订最低零售价格或者限制一个区域内的零售店数量，是想要保护真正合作的销售商免于“搭便车”者造成的损害。他们的利益在于有效地销售其产品，而并不在于减少零售竞争。当然，如果我们从“完全竞争”的意义上定义竞争的话，制造商的行为可能会限制竞争。但是没有这些行为，竞争甚至可能更少，因为商品根本无法得以有效销售。

是否应该允许制造商限制零售层面上的竞争，以此作为销售其产品合理努力的一部分？近些年来，法院针对一个个的个案，通过审查这种“纵向”限制的背景、意图和可能的影响后允许这样的行为。这并没有让所有人高兴。被制造商撤销或限制的销售商已经向国会抱怨，而一些国会成员用相应议案做出了回应，要求严格限制该领域制造商的权利。这些议案的支持者论证说他们希望增加竞争，反对者则回应说这会严重削弱制造商和分销商制定并统一销售安排的能力，从而造成竞争的减少。

9.15 不同的观点谱系

对于竞争来说，“反托拉斯”法律整体上或许更多的是一种阻碍而不是一种帮助？有些人得出了这样的结论。另一些人——看上去似乎大部分集中在经济学领

域——赞同《谢尔曼法案》以及《克莱顿法案》的反兼并条款，但对于剩下的其他法规不以为然。在这些支持者中，一些人认为《谢尔曼法案》和《克莱顿法案》对保护竞争性经济做出了重要的贡献；一些人认为，如果这些法规被认真地执行，它们能够起到更大的作用。然而仍有另一些人认为，这些法规最多也只是些无害的言辞，更糟的情况是成为无知政客手中的武器，给经济带来众多危害。罗伯特·伯克法官（Judge Robert Bork）在他的著作《反托拉斯悖论》（*The Antitrust Paradox*）中解释道："如果下定决心，尝试复制教科书中的竞争模型来重塑美国经济，其对于国家财富的影响，差不多相当于数十个针对战略目标的核弹攻击。"

"反托拉斯"政策当然充满了矛盾，右手在捧同时左手却在压的情况比比皆是。州法律很少促进竞争；它们更多保护的是竞争者的利益而非竞争。联邦对《谢尔曼法案》和《克莱顿法案》中反兼并条例的执行，看上去常常是只抓小虾而放走大鱼。那些无法向顾客提供价廉质优商品来进行有效竞争的企业，常常根据反托拉斯法提起诉讼，想看看是否能够说服法院要求其竞争者提高价格或降低质量。另一方面，《谢尔曼法案》的存在及其对勾结限价的明确谴责，可能阻碍了那些在西欧和日本常见的"卡特尔"联盟在美国的发展。经济学家乔治·斯蒂格勒（George Stigler）曾经说过："谢尔曼参议员的鬼魂是每家大公司董事会的当然成员。"这句话只是一种形容，永远不可能达到经验科学真理的最低标准；但反垄断政策的复杂局面确实更多地源于历史，而远远不是纯科学推理的结果。

9.16 对于竞争政策的评估

我们最后给出的结论，比我们开始时提出的问题要温和得多。

对于潜在竞争者的限制缩小了替代品的范围及其可及性，给了销售者更多的空间，使其通过限制他人的机会而增加自己的财富。竞争是一个过程，不是事情的一种状态。换一种说法，只有在动态影像而非静止画面中才能识别竞争。具体而言，如果某种商品的价格完全一样，与从哪个销售商那里购买无关，这个静态事实本身并不能告诉我们生产这个产品的产业是否是充分竞争的。关键问题是所有这些价格是如何变成一样的。即使是本应该更有见识的公众人物，看到价格的单一也会推论出缺少竞争，这种错误出现的频率令人吃惊。消除这种错误最迅速的方法是回想之前内容中种植小麦的农民全都索取同样价格的例子（见第 6 章）。

我们的另一个观察是，将一个不理想的状况和一个更合意的状况相比时，后者必须是现实中可达到的。拿不够理想的状况和理想却无法达到的状况进行比较是错误的。改变市场结构和商业行为是要付出成本的：不仅包括反托拉斯法规下调查、起诉、裁决和执行的成本，还包括错误成本以及变化的政策让商业规划增加了不确定性的成本。如果我们要采取法律手段，减少觅价者的市场力量，防止商业兼并，或者禁止最终会导致竞争减少的行为，只有上述这些边际成本低于边际收益时，才可以声称说我们会"得到改善"。

简短回顾



商品的价格和提供此商品的边际成本之间的差额，对某些人来说就是潜在优势的源泉。当人们发现这一差额并试图从中获利时（会增加供给，降低价格，最终填平这一差距），竞争就在经济系统中产生了。

竞争所能采取的形式远远多于我们所能列举的，而且通常也多于竞争者能够预测到并设法阻止的范围。

因为竞争往往会将提供产品带来的收益转移到购买者和其他供应者那里，所以企业经常试图获得政府的帮助以排挤竞争者，在这方面他们通常会表现出非凡的聪明才智和出色的诡辩技巧。

企业经常指控其国内外的竞争者“低于成本销售”，并要求政府制止这种“掠夺性”的行为。只有当我们认识到他们在攻击特定决策时，将某些不相关的其他支出（沉没成本、联合成本）等计入了单位成本，才能理解大多数这类指控的（错误）逻辑。而当我们想到典型的销售者总是偏爱减少竞争时，这些指控就显得别有用心了。

政府对于定价和其他商业行为的管制通常都阻碍了竞争的发展。如果没有政府的这种管制，竞争可能会增多，并更有效地促使企业服务于消费者的利益。

“政府可以捍卫竞争，抵抗贪婪的垄断者”，这种看法可能更多的只是一种希望而不是现实。联邦政府、州政府和地方政府为特权设立和保留了无数空间，其效果是限制了竞争，并缩小消费者的选择范围。

对构成联邦反托拉斯政策的立法法令、行政指令和司法裁定来说，目前对其实体内容还没有一个充分、平衡和完整的评估。

竞争是竞争者参与的一个过程。没有竞争者，我们当然没办法有竞争；但如果我们禁止竞争者采取旨在增加其市场份额的行动，我们同样无法有竞争——这一点对人们来说似乎就没那么明显了。

问题与讨论

1. 在政府放开对航班定价的管制后不久，一家大型航空公司开始要求飞行途中的乘客填写一份很长的“乘客调查表”。这份调查表的封面上印有该公司高级营销副总裁的话，指出完成调查的乘客能够帮助航空公司提供“最佳服务”。调查表中的问题涉及乘客此次旅程的目的，搭乘飞机的频率，付费类型，如果费用没有折扣会怎么做，如何买到机票的，乘客的收入，等等。航空公司想要做什么？

2. 尽管一些观察者认为美国经济当中的竞争正在衰减，但是商业企业仍然坚持说它们面临激烈的竞争，你如何解释这一现象？

3. 思考寡头垄断的理论定义：少数人之间的竞争。根据定义，商业航空公司是寡头吗？小镇加油站的老板是寡头吗？根据定义，列举其他寡头销售者和非寡头销售者。

4. 销售者试图让其产品对消费者更具吸引力，有时这被称为产品差异化。
   (1) 产品差异化施加给销售者的成本高于带给购买者的利益，这个过程是一种浪费吗？想想，从这个意义上讲，哪些情况下产品差异化是浪费，哪些情况下不是浪费？
   (2) 评价下面的观点：“从社会角度来看，销售者发起的产品差异化新举措很可能会是一种浪费，因为它们很可能带来高边际成本和低边际收益。但是这仅仅意味着生产者利用了低成本 / 高收益的产品差异化战术，并不说明整个产品差异化过程是浪费。”

5. 为什么销售者之间的有效定价协议必须包括产出限制或销售地域划分等销售方面的限制？

6. 如果说垄断不招人喜欢，那么政府为何还经常会保护卖方，避免新进者的竞争？举例而言，为什么美国政府不允许其他人在一类邮件（平信）投递业务上与国有邮局进行竞争？

7. 得不到愿意且能够惩罚违反卡特尔协议的成员的政府的支持，卡特尔组织往往会解体。为什么？协议的目标是使卡特尔组织获得最大的净收益，遵守这个协议不是为了每个卡特尔成员的利益吗？为什么卡特尔成员必须靠政府强迫才能遵守协议？了解卡特尔解体原因的一种方法是，问问你自己，如果 4 个人玩下面的游戏，会发生什么情况。

   每个玩家持有两张纸牌，一张是 L，另一张是 S。当给出信号时，所有玩家同时打出自己手中两张纸牌中的一张，然后根据打出纸牌的组合给出不同的现金奖励。
   如果是 4 张 S 牌，每个玩家得到 5 美元。
   如果是 3 张 S 牌和 1 张 L 牌，出 S 牌的玩家输 5 美元，出 L 牌的玩家赢 15 美元。
   如果是 2 张 S 牌和 2 张 L 牌，出 S 牌的玩家输 10 美元，出 L 牌的玩家赢 10 美元。
   如果是 1 张 S 牌和 3 张 L 牌，出 S 牌的玩家输 5 美元，出 L 牌的玩家赢 5 美元。
   如果所有玩家都出 L 牌，所有人都输 5 美元。

   (1) 假设每个玩家分别自由出牌而且都想让自己赢得最多的钱，你认为会发生什么情况？
   (2) 在没有对出 L 牌的人进行惩罚的“执法者”的情况下，为什么对玩家来说，避免输钱比赢钱更难？
   (3) 现在假设 4 个“玩家”实际上是某个行业中 4 个独立的权威生产商，“出 L 牌”意味着决定大量生产，“出 S 牌”意味着决定少量生产。再来看看回报。现在把回报想成生产商多收入的利润，

这取决于①为了有更高的价格，他们是否分别决定限制其产量，以及②其他生产商有何决定。为什么生产商总是选择进行大量生产来创造更多的利润，而不顾其他人的选择呢？

(4) 向该行业的成员提供什么措施，可以让该行业内的每个生产商都选择少量生产，从而使整个行业产生的利润达到最大化？

8. 上两个问题中的分析提出了一个有趣的问题：为什么石油输出国组织（OPEC）能如此出色如此长时间地成功提高世界油价呢？所有答案大部分会局限于生产和销售石油的边际成本这个概念。从建成的油田采油，成本其实可以很低，低到几乎可以忽略不计。但是相关的边际成本是炼油成本和销售成本。在 20 世纪 70 年代，很多权威预测，由于对石油生产的需求非常缺乏弹性，世界的石油储备很快就会耗尽，到 20 世纪末，石油价格可能会上升到每桶 1,000 美元。对未来价格上升如此惊人的预计会如何影响目前石油销售的机会成本？这样的预计将怎样解决石油输出国组织的“作弊”问题？为什么这些过高的预计在 20 世纪 70 年代非常普遍，而到 80 年代中期就消失了呢？

9. 某个大州的议会在考虑一项提案，该提案要求所有销售瓶装酒的食品店和药店要为酒类销售区域提供一个单独的入口。该提案的支持者认为这对防止未成年人进入酒类销售区是很必要的。你认为谁会为该提案进行游说？为什么？

10. 一项研究指出，一个中西部人口稠密的州的职业许可证中，有 73%要求被许可人拥有“优良的品质”。为什么？优良的品质如何确定？谁最能确定殡葬业者的品质是否无可指责，足以为其颁发职业许可证？

11. 某州议会正在就一项提案进行辩论，该提案允许验光师在视力检查时使用眼药水。50 名眼科医生涌至国会大厦进行游说，反对这项提案。该州眼科学会的主席对记者说：“无论如何都不会有什么经济利益。”如果提案通过并生效，眼科医生唯一关心的事情是“更多的人将成为不当用药的受害者”。你认为这 50 名眼科医生一整天不上班，到国会大厦游说立法机构，仅仅是出于对公众健康的关注吗？

12. 华盛顿州公共事业和交通管制委员会定期对未经许可的搬家公司进行制裁。

(1) 委员会的执行主管说，进行制裁是因为顾客投诉物品遭到损坏以及遭遇价格欺骗，也因为获得许可的运输公司投诉未经许可的搬家公司让竞争加剧。你认为哪种投诉带给管制委员会更大的压力？你认为多少消费者听说过州公共事业和交通管制委员会？多少搬家公司可能听说过该管制委员会？

(2) 州政府官员曾经说过，立法机构在 20 世纪 30 年代对运输行业制订了严格的准入要求，因为议员们担心“缺乏管制、你死我活的竞争会导致服务退步、安全问题、市区竞争过度和郊区没有服务等情况发生”。缺乏管制就很可能出现这些问题，你同意这种说法吗？竞争通常会导致服务退步吗？竞争什么时候会“你死我活”和“过度”？如果你向运输业的业内人士提出上一个问题，他们可能会如何作答？

(3) 对于申请搬家公司许可证的任何一家新公司都要实施一个“严格的公众方便性和必要性测试”，让申请许可证的公司证明其服务是存在需求的。这能被证明吗？

(4) 记录显示，州管制委员会的交通部长认为目前“获得许可的搬家公司的数量多于必需数量——就其服务而非费率而言”。高费率和充分的服务之间有什么样的关系？

(5) 该州有数十家搬家公司未经许可进行运营，就交通部长的观点而言，这样的事实说明了什么？

13. 经过了 25 年，美国司法部同意终止一项针对西夫韦公司（Safeway）的判决令，该判决令禁止西夫韦公司低于其食品制品采购成本销售或者以高于成本但“不合理的低价”销售。该判决令来自一个政府诉讼，该诉讼指控西夫韦公司低于成本销售，目的是为了垄断得克萨斯州和新墨西哥州的食品零售市场。
   (1) 西夫韦公司或其他任何一家公司能够垄断两个州的食品零售市场的可能性有多大？
   (2) 所谓的垄断企图让西夫韦公司对顾客降价。你认为谁会向司法部投诉西夫韦公司的行为？
   (3) 如何能够恰当地确定各项食品的成本？当零售商向顾客免费提供纸袋时，零售商是在低于成本销售纸袋吗？零售商是在对纸袋进行交叉补贴吗？

14. 对于一家进行掠夺性定价的公司来说，必须拥有三个基本条件：（1）定价低于成本；（2）定价的目的是消灭对手；（3）定价的意图是在之后提高价格进行补偿。什么因素让这个过程的最后一步难以完成？在哪种情况下它会相对容易？你能举出实例吗？

15. 1980 年的《斯塔格斯铁路法案》（Staggers Rail Act）大幅削减了州际商业委员会对于铁路向托运人收费费率的控制权。
   (1) 美国煤炭工业协会主席声称该制度“让铁路根据交通的运力收取费用”，并且要求恢复费率管制。但是，很多其他托运人支持大范围解除对铁路费率的管制。为什么煤炭工业支持费率管制，而其他大部分托运人反对呢？
   (2) 一项研究探讨了美国玉米带地区各州粮食的铁路运输需求的价格弹性，该研究计算得出了 3.75 的弹性系数。什么样的竞争特性造成了如此高的需求弹性？

第 10 章
外部性与冲突的权利

10.1 正外部性和负外部性
10.2 十全十美无法达到
10.3 协 商
10.4 通过裁定减少外部性
10.5 抱怨的房主
10.6 先例的重要性
10.7 剧烈变化带来的问题
10.8 通过立法减少外部性
10.9 把成本降到最低
10.10 另一种办法：征收排放税
10.11 污染许可证?
10.12 效率和公平
10.13 泡泡法
10.14 权利和污染带来的社会问题
10.15 交通拥堵作为一种外部性



根据经济学的思维方式，个体通过权衡期望的边际成本和边际收益，选择其行动路径。除非与行动者相关，否则别人的收益和成本不影响本人的决策。这对于理解更大范围的社会问题极其重要。

10.1 正外部性和负外部性

丹尼是文明驾驶的典范，部分是因为他重视自己的安全，但更多的是由于他有一颗善良和体谅别人的心。不过丹尼在每个工作日早上 7 点 45 分左右都要开车上路，丝毫没有考虑到这么做会加重道路拥堵。和其他人不同，他不是开车去工作；他退休了，他是在开车去打高尔夫球的路上。给别人带来的拥堵并不进入他自己的考量，故不会影响他的决策，他实际上从来没有想到过他们。交通工程师能够算出 7 点 45 分被丹尼挡在后面的开车人不得不在路上多花的时间，因为丹尼让道路增加了些许拥堵，而当将这点被耽搁的时间与此时路上所有开车人的数量相乘时，就会得出一个很大的数字。丹尼，和蔼而又彬彬有礼，却在上班路上给其他人增加了大量成本。因为他在做决策的时候，并没有把这个成本考虑在内——经济学家将其称为丹尼行为的外部成本，或者负外部性；另一个通俗点的说法是溢出成本。

多一分钟，对 1,200 个开车人来说，意味着多 20 个小时的开车时间。

丹尼如果发现他带来了负外部性，他可能会难过，但是他要是知道他也常常带来正外部性，他一定会很高兴。正外部性是指在决策者考虑之外的行为产生的收益。假设今年夏天，丹尼把车库漆成了闪亮的洋红色，他自己不太喜欢这个颜色，他这么做是因为他的邻居喜欢（记住，丹尼是个什么样的人）。丹尼知道他刷油漆会让他的邻居获益——这也是他考虑这么做的原因——因此邻居的收益不属于外部性。丹尼不知道的是，很多路过的人第一次看到他的洋红色车库，也会觉得新奇好笑从而得到欢乐，这种收益就是正外部性。遗憾的是，街坊中也有人在经过丹尼家的时候会移开他们的眼睛，因为看到这样滑稽的车库让他们觉得不舒服。结果是丹尼刷油漆，既带来正外部性，也带来负外部性。

当一个十几岁的年轻人在海滩上大声地播放收音机，带来的是负外部性还是正外部性？

下面我们将集中关注负外部性，关于正外部性的一些有趣问题会在下一章讨论。

10.2 十全十美无法达到

要了解关于这个话题的所有真知灼见，首先要清楚地认识到一点：负外部性不可能被完全消除。要知道为什么不能，让我们来看看罗杰的例子。罗杰是一个居家的全职父亲，住在舒适的郊区，每天早上在妻子上班之前要骑一会儿摩托车。（罗杰失业了吗？我们把这个问题留到第 12 章解决。）当他在每个工作日早上 6 点半发动摩托车时，无意中他吵醒了 8 位邻居，这些邻居各自诅咒罗杰的摩托车，然后翻

个身接着再睡上一个小时。如果这些人好好考虑一下，他们可能会愿意每人每周花5美元摆脱早上的摩托车噪音。如果罗杰好好考虑一下，他可能只需每周得到15美元的报酬，就愿意把摩托车推到邻居听不到的地方再发动。换句话说，邻居愿意支付40美元摆脱噪音，罗杰愿意为了15美元满足邻居的要求。但是他们很可能进行不了交易，因为交易成本太高了。

交易成本是指在需求者和供应者之间安排合同或交易契约的成本，在第5章提到过。交易成本让很多能够带来更多财富的交易无法发生。尽管如果每个邻居一周给罗杰3美元，让他把摩托车推到他们听不见的地方再打火，这对邻居和罗杰都有好处，但是收集所需信息、把钱交齐、实施协议的总成本会比潜在收益更大。因此什么事也没有发生，外部性继续存在。

要消除外部性，不一定要靠货币支付。罗杰听小道消息说（小道消息常常降低交易成本），他早上6点半出发的时候骚扰了他的一些邻居，于是他自己决定把车推到街区边上再发动，他决定宁可推车也不愿意冒犯邻居。但是首先他必须了解他在制造外部性。当他知道了这一点，就会“把这种外部性内化”，意思就是他将其纳入考虑，而后选择改变他的行为。

将外部性内化

罗杰不一定是这样一个好心人。他把车推到街区边上再发动，可能是因为某位气愤的邻居在车座上贴了张匿名便条，威胁说如果罗杰继续在7点半以前发动摩托车，他的车就会遭殃。这也会将外部性内化。另一种可能性是有人报了警，警察告诉罗杰，郊区的某项法令禁止工作日早上7点半以前在居民区里行驶摩托车。在这种情况下，警察的拜访使得罗杰将外部性内化了。

在工业化社会的城市里，人们每天和成千上万人互动，负外部性迅速增多。文明人会学着忽略大部分他人带来的负外部性，并尽力注意自己的行为无意中给他人造成的成本。限制负外部性造成问题的第一步，是培养公民体谅、礼貌、谦虚和容忍的美德。如果一个民族没有足够多这些美德，文明是不可能存在的。如果人们坚持一定要得到他们认为有权得到的任何东西，文明就会让路给战火。如何在美德业已枯萎的地方培养或重建它们，这个问题远远超出了本书的范围。但是我们可以好好记住，本章接着要讨论的、其他所有应对外部性带来问题的程序，在一定程度上都是以这些美德为先决条件的。

10.3 协 商

面对最小化负外部性带来的社会问题，我们常用的办法是协商（negotiation），在彼此间达成协议。人们同意负担与特定商品生产相关的成本，是因为其他需要这些商品的人会给出补偿，以使相关的承受变得值得。这就是为什么机场的行李搬运员不会抱怨飞机的噪音，或者汽车维修工不会抱怨机油蹭到了他们的衣服上。如果别人的狗乱跑乱叫还随地小便，可能会让城市里推崇法治的人暴跳如雷，但“宠物

托儿所”之类地方的老板对此却毫不介意。

“你们自己解决”是一个合理的建议。因为人们的品味、天分和其他条件有很大差异，他们通常能够协商交易相关的成本，从而让各方都受益。另外，让当事人之间自己解决，也促使这些对可能的解决方式最了解的人们相互协作。如果不要求人们进行协商，他们通常会站着说话不腰疼，要求大动干戈，从而对别人来说成本很高。比如，人们会要求设立禁止在餐馆吸烟的法律，而不是要求在餐馆里找个闻不到烟味的位子。他们对空气中的一点点烟草味道愤然指责，但却忽略他们自己开车到餐馆时排放到空气中的有害物质。

协商带来交易的双赢。

如果我们认识到协商作为减少外部性问题的社会途径（social procedure），我们实际上在以各种不同的方式使用它，便可能会对其更加重视。讨厌城市噪音和尘土的人搬到远离城市中心的地方居住，厌恶城郊文化的人在镇子里生活，而不喜欢封闭的乡村生活的人选择住在城里。耳背的人得到在飞机起降航线下面的便宜住宅。冲浪者和同伴们聚在一起，从而自动和那些讨厌躲避冲浪板的游泳者隔开。有午睡习惯的人花 1.59 美元买一盒耳塞，而后就听不到附近青少年“暴走族”拆掉消声器的摩托车噪音。不是每个人都完全满意，但是自愿交易确实减少了施加在那些局外人身上的总成本。

但是，除非产权足够清晰，否则协商不可能有效。任何种类的自愿交换，只有在相关各方对“谁拥有什么”达成一致时，才能有效运作。在某些情况下，产权是否明晰，可能是达成让双方都满意协议的唯一挑战。比如，假设史密斯和布朗（第 2 章里酿制啤酒的家庭酿酒商）对两家房屋分界线上的一小块地产生了争议。两个人都想在争议地带种花，只不过史密斯想种百日菊，布朗倾心于矮牵牛，所以问题并不大。在“谁有权做什么”的问题解决之前，谁都不会种花，只能接受地里长满一堆杂草的次优选择。如果他们雇用了一名勘测员，证明史密斯实际上拥有这块争议地带，那么花儿终于可以盛开了。并不一定非种百日菊不可！一旦明确史密斯是这块地的所有者，有权决定在边界地带种什么样的花，布朗就可以购买这个权利。布朗对矮牵牛可能如此热衷，以至于向史密斯出价一年 25 美元购买在分界地带种植矮牵牛的权利。如果史密斯更喜欢收入 25 美元，看到矮牵牛胜过种自己喜欢的百日菊，那么这块地上盛开的就将是矮牵牛。

明确的产权是协商的基础。

10.4　通过裁定减少外部性

说到边界勘测员，我们就引入了另一种减少外部性问题的社会途径：裁定（adjudication），即判定谁拥有什么权利的程序。如果没有一个清晰的初始权利界定，人们就无法通过交换权利以改善自己的处境。足够明晰的产权不是成功协商的充分条件，但看起来确实是其必要条件。

在周围环境变化的时候，曾经清楚且充分界定的产权也可能变得不清楚或者不

裁定明确产权。

确定。例如，考虑到复印机带给每个图书持有者的新方便，低成本复印技术的发展给版权持有者预期的实际图书销量带来很大的不确定性。当环境变化让原本相容的产权变得不相容时，裁定是解决矛盾的一种办法。

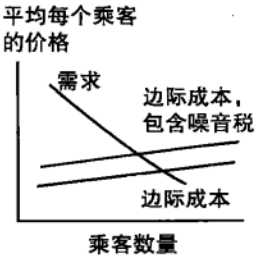
我们用“裁定”这个词来指称勘测员所提供的解决办法，即发现谁拥有什么权利。勘测员通过调查，而不是选择，回答所有权问题。如果史密斯和布朗同意通过掷硬币解决问题，那么他们依靠的办法不是发现产权，而是创造产权。发现产权和创造产权之间的区别是很重要的，因为发现或裁定的目标是维持预期的延续性。如果预期剧烈变化，供给和需求决策也会剧烈变化。接着会以不可预知的方式改变各种行动的相对成本和收益，从而带来供给和需求的更多变化。简而言之，如果没人知道该预期是什么，就没人知道要做些什么或者别人会做些什么，结果是一片混乱。稳定的“预期”同样是“现实”的一个重要方面，其重要性我们还未能认识到，因为我们没有注意到社会在运行良好的时候是如何运转的。

10.5 抱怨的房主

译者按：这是作者调侃式的起名，原文为 Regretta Sigh，分别与英文中“后悔”、“叹息”谐音。

我们可以用一个与商业航空公司航线相关的问题来说明裁定（或者发现产权而非创造产权）在解决外部性争端时的重要性。试想，丽格莱塔·塞*（普罗菲塔·希克尔已经结婚的姐姐）拥有一栋房子，与一座大型机场相隔 10 英里，但正好位于一条主要的起降航线正下方。一天早上，当她被喷气式客机的噪音吵醒时，她认定自己应该得到赔偿。她认为机场或航空公司应该给予她赔偿，因为它们剥夺了她将自己的卧室作为休息和恢复精力之地的权利。她是外部性的受害者。因此她提起诉讼，要求赔偿。

她应当得到赔偿吗？她可能得到赔偿吗？假设丽格莱塔在机场计划建设前就购买了这栋房子，那么没人能说，她在买房子的时候知道机场的相关情况，也不能说她已经以较低的购买价格得到了赔偿。她应该被赔偿吗？问题是成千上万的房主都有着同样正当的诉求。如果一个人获得赔偿，所有人就都应该获得赔偿。但是如果所有人都获得赔偿，就会给机场和航空公司施加沉重的成本，这个成本最终会转嫁到航班的乘客身上，或是通过减少服务，或是通过提高价格。



第一眼看上去这似乎很公平。更高的价格让航班乘客为他们旅行带来的副产品——噪音——支付相应的成本。但是现在，一个新的问题不得不引起我们的注意。外部性遍布整个社会。我们应该解决所有的外部性吗？房主应该因为下列情况得到赔偿吗：车辆经过；邻居任蒲公英种子四处飘散；遛狗人和他们的宠物路过之后留下“礼物”；邻居孩子哭闹；电动割草机发出轰鸣；隔壁枝繁叶茂的栗树遮挡了视线；或者如果邻居因为遮

挡了自己视线而砍倒了栗树，他们所失去的树荫？如果我们解决了房主的问题，我们可能必须开始为行人索取赔偿，他们当中很多人承受着与房主所受折磨同样的成本，并且也没有获得补偿。为了创造一个完美的世界，最后我们可能还可以对极度乏味的人实施罚款，以补偿他们给别人带来的厌烦感。

我们跟本做不到。有太多溢出成本了，太难确定适当的赔偿了。甚至应该由谁给谁补偿也常常不清楚。比如反过来向那些大大咧咧的人征收罚款，以补偿那些乏味拘束的人自身的敏感受到的冒犯，不也同样正当吗？谁说只能由乏味的人补偿粗鲁的人呢？

10.6　先例的重要性

我们已经为这个问题做好了准备：丽格莱塔·塞是住在机场 10 英里以外受到骚扰的房主，航班乘客从飞行中受益，但是给她带来了不方便，她应该得到航班乘客的补偿吗？我们的答案是：以这种方法解决这个问题，要做到务实而又公平非常困难，而且几乎是不可能的。



但是，我们一开始问了两个问题。第二个问题是，在这种情况下，房主是否可能获得赔偿。这个问题的答案几乎肯定是“不”。法院会设法通过发现辩论双方各自的权利所在，对这个问题进行裁定，而房主最终能支持自己利益的举证将非常有限。这种情况并没有说一定要作出赔偿，房主和航班运营者很久以来都持有这样的预期，这几乎就是裁决考量的依据。这种预期指示了房主和航空公司各自的产权。我们甚至可以“证明”住在机场 10 英里以外的房主不具备获得噪音赔偿的合法权利，因为如果法院裁定支持房主，他们在起降航道下面的房子的市场价格就会大幅上升。这是预期以外的事件，能够为房主带来利润，而让航空公司股票的持有者受到损失。对于那些不认为应该支付这类赔偿的当事方，这类预期之外的价值变化将构成决定性的证据支持，否则法庭的判决就创造了先前并不存在的产权。

我们之前的结论假设如果要求赔偿会导致相关房价的上升，对这个前提假设的讨论可以进一步说明我们的论点。如果在这个案子中法官支持房主，受到影响的房子的价格可能并不会上升多少，因为房子的潜在买主很可能收到建议说法官犯了错误，在案件上诉的时候可能会改判。是否可能出错，这一概念有助于我们分辨不同的情况：如果裁定创造的是新的产权，无所谓出错与否。只有法院试图去发现什么是更占优势的产权，进而应该以这样的产权裁定案件之时，才有可能出错。

裁定，或者说试图通过发现已有权利来解决矛盾诉求的尝试，总是试图避免预期以外的决策或结果。它试图支持和加强人们持有的最普遍、最确信的预期，以此

解决产权争议。因此裁定是在环境发生变化的条件下，维持预期延续性的一种努力。我们再次提醒你，稳定的预期是任何庞大、复杂的社会中有效协作的基础。

10.7 剧烈变化带来的问题

裁定是一种渐进地解决负外部性问题的方式。但是有时变化并不是渐进发生的。当我们遭遇全新的情况，以至于既定的原则和惯例无法给出多少指导来处理时，裁定就无法很好地起作用了。技术创新通常给我们带来各种领域的飞速变化，可以举出近年来的很多相关例证，机动雪橇、杀虫剂、雷达导航捕鲸船、抗生素以及核反应堆只是其中的少数几个。当技术创新迅速增多负外部性的时候，就需要新规则来解决这些问题了。

随着收入的提高，也使产权需要重新进行定义。不久之前美国人似乎还持有一种实践中的共识，即向大气任意排放工业废气带来的社会利益大于其损害。我们的法律和传统观念认为大气层是属于每一个人的，因此也不属于任何人，所以工厂厂主不假思索地将大气层当做免费的垃圾场。人们可以将住宅搬离工厂，或者如果人们更看重省钱而不是享受洁净的空气，也可以在工厂边用低价购买住宅。同时工厂通过向大气层排放废物压低了成本，这意味着工厂制造的产品有更好的可及性。但是情况变化了。工厂制造的商品现在数量过剩，很多人降低了在这些商品上赋予的边际价值。当我们开始对蓝色天空和洁净空气赋予更高的边际价值时，我们就开始把它们看成我们的权利了。我们开始主张对这些环境“物品”的产权，要求其他人停止对环境的不当使用，因为这与我们对环境的享受相矛盾。这就需要制订新规则，而不仅仅是将旧规则应用于新情况。

10.8 通过立法减少外部性

立法通过创造产权使产权得以明确。

我们把制订新规则叫做立法。裁定和立法的分界线在实际中似乎并不那么清晰。但是原则上，它们的区分是很重要的，因为立法会改变目前占优势的产权，改变游戏规则总是会引起公平问题，而且常常迫使行为进行调整。对社会而言，其面临的挑战是在立法时避免整体的不公平，并用最小的成本达成目标。我们应该关注后一个标准，不是因为它更重要，而是因为经济学理论更擅长分析成本最小化，而不是公平最大化。

到现在为止，你可能已经注意到了，很多被我们称为“污染”的社会问题，都可以被作为负外部性的结果进行分析。人们并非因为喜欢肮脏的空气和水才去污染它们，这些是他们从事其他行为的无意结果，比如使用汽车或者制造商品。他们忽视了溢出成本，因为它们看起来无关紧要。驾车者开车上下班的确污染他们自己的空气，但是不足以引起关注，而乘坐公交车（在他们看来）又非常不方便。他们忽

略了这样一个事实，即他们也污染了其他成千上万人的空气，众多小到无法带来明显差异的污染加在一起，就是数量庞大的污染了。然而每个参与这个问题的人的行事逻辑，似乎是认为驾驶带来的个人收益超越了施加给每个社会成员微小的额外成本。最终的结果可能是灾难性的。解决这个问题的方法，或许是通过新的立法使这些外部性内化。

立法限制是解决污染问题的普遍方法，它被称为“命令和控制”。法律规定，在某天之后，所有人禁止向空气或水中排放超过一定数量的污染微粒。这种方法肯定无法使得单位污染的成本降到最低。它忽略了一点，即达到一个既定目标通常有多种途径，因此没有给人们提供寻找和实施成本最低途径的激励。下面，我们会用一个非常简明的例子说明污染控制办法的某些原则，这些原则应该得到更好的理解。

使用“命令和控制”减少污染是一种有缺陷的方法。

10.9　把成本降到最低

假设阿卡迪亚城*所有的空气污染来自三个源头：甲工厂，乙工厂和丙工厂。表 10-1 显示了每个工厂每月排放到空气中的污染物数量和每个工厂减少单位污染物排放的成本。现在我们假设，因为污染物破坏市容，而且给人的肺带来伤害，环境保护署决定把污染物每月的排放从 90,000 个单位降低到 45,000 个单位。你也许会问，为什么不把污染物降低到 0。因为环保署认为把污染物排放降低到 0 的成本将超过其收益。也许一点点的污染物不会伤害到人的肺，甚至可能都看不见。我们忽略环保署得出此结论的过程，仅仅假设这个决策是在最佳的科学信息基础上得出的，而且考虑到了阿卡迪亚人民的整体利益。我们想问的是：什么是达到这个目标的最好办法。

译者按：原文为 Arcadia，希腊神话中牧神潘的家乡，用以指代世外桃源。

	每月排放的污染物	每单位污染物的减排成本
甲工厂	15,000	1 美元
乙工厂	30,000	2 美元
丙工厂	45,000	3 美元

表 10-1　阿卡迪亚的污染物

达到目标有几种办法。环保署可以禁止所有工厂每月排放超过 15,000 单位的污染物。这使乙工厂必须每月减少 15,000 个单位的排放，减排成本为 30,000 美元；丙工厂必须每月减少 30,000 个单位的排放，减排成本为 90,000 美元。两个厂的减排成本总计 120,000 美元。另一种办法是，环保署可以命令每个工厂将自己的排放减少一半。那么，甲工厂要支付 7,500 美元，减少 7,500 个单位的排放；乙工厂要支付 30,000 美元，减少 15,000 个单位的排放；丙工厂要支付 67,500 美

A:
$1×0=$0
A:
$1×7,500=$7,500
A:
$1×15,000=$15,000
A:
$1×15,000=$15,000

B:
$2×15,000=$30,000
B:
$2×15,000=$30,000
B:
$2×15,000=$30,000
B:
$2×30,000=$60,000

C:
$3×30,000=$90,000
C:
$3×22,500=$67,500
C:
$3×15,000=$45,000
C:
$3×0=$0

元，减少 22,500 个单位的排放。减排成本总计 105,000 美元，这是一个可以较为节省地达到目标的方法。一个更为节省的办法是让环保署命令每家工厂减少 15,000 个单位的排放。那么，甲工厂要支付 15,000 美元消除其全部 15,000 个单位的排放；乙工厂要支付 30,000 美元减少一半的排放；丙工厂要支付 45,000 美元减少三分之一的排放。用这个办法，只花 90,000 美元的总成本，就能让阿卡迪亚城达到减排目标。

正如你能看到的，甲工厂的污染物减排任务越重，丙工厂的污染物减排任务越轻，总成本就越低；因为甲工厂的减排成本是每单位 1 美元，而丙工厂的减排成本是每单位 3 美元。因此，如果我们的目标是用最低的成本让污染物排放降低到 45,000 个单位的水平，为什么不把减排的责任完全放到甲工厂和乙工厂的身上呢？如果环保署让丙工厂保持现状，而要求甲工厂和乙工厂消除其全部排放，那么达成目标的总成本就会降低到 75,000 美元。

为什么不这么做呢？把所有成本都强加给甲工厂和乙工厂，而让丙工厂完全逃脱责任。不这么做的一个很好的理由，是因为这样不公平。毕竟，当政府官员试图达到某个目标时，成本最小化并不是唯一要考虑的事情，公平也是政府决策的一个重要的评估标准。如果这样做了，表面上看来有这样的嫌疑：小的污染者因为减排成本更低反而遭到惩罚，但大污染者却可以继续排放。环保署有可能会选择这种方法吗？

10.10 另一种办法：征收排放税

让我们把这个疑问放一放，先深入讨论一下症结所在。假设环保署实际并不知道每个污染源减排的单位成本，这比我们原来的假设更有可能，原因如下：污染者自己最清楚实际成本，但是他们有夸大其成本的动机，以便在环保署或公众面前为自己申辩。另外，他们的夸大也不完全是说谎，因为没人能在还没做之前就确切地知道某事的成本。这时把成本估计得高一些只是一种正常的谨慎，特别是在将成本估计得越高越有可能不必承担之时。最后，尽管通常能够通过研究和试验降低成本，但是没人能够预测研究和试验的结果如何。当环保署面对这种信息匮乏的情况时，什么是成本最低的解决办法？

如果环保署的答案是对每个排放单位征税，允许各方以其认为最佳的方式进行应对，那么它将赢得众多经济学家的掌声。如果你承认这些污染是溢出成本，而不是由其制造者承担，那么向污染行为征税就很合理。如果通过某种方式，单位排放的税收被设定为与单位溢出成本相等，此时就由污染制造者和溢出成本的受益人承担了这些成本。如果这让污染行为成本过高从而无法继续，污染就会停止，因为此时的成本超过了收益。如果在缴纳了税款后收益还是超过成本，污染行为就会继续，但是其速度变慢了，因为现在污染行为的成本更高了。但是在这

种情况下，税收收入可以用来补偿那些承担溢出成本的人，或者说用来换取他们的同意。

假设环保署不告诉每个工厂必须降低多少排放，只是要求它们每个月为每单位污染物排放缴纳 2.01 美元的税。每个厂家都被同等对待，这看上去更公平。厂家如何反应？甲工厂发现消除其全部排放比交税更便宜，乙工厂也是如此。然而丙工厂发现，缴纳税款并保留每月 45,000 个单位的污染物排放更有利。因此使用这种办法减少一半污染物排放的总成本是 75,000 美元，而且所有工厂都得到了同等对待。注意，按照这种方案，丙工厂要缴 90,450 美元的税，这是转移到社会其他地方的财富，而不是净成本。甲工厂和乙工厂支付减排计划的所有成本，丙工厂补偿社会，获得每月继续排放 45,000 个单位污染物的权利。

甲工厂:$2.01>成本
乙工厂:$2.01>成本
丙工厂:$2.01<成本

环保署的任务是比较减排的边际成本和边际收益。通过不断调整税率以估计各厂商减排的真实成本，环保署得以从所观察的当事人的反应中，获取关于成本和收益的信息。这是一种可以让政府从试验中不断学习的途径。对于任何与人类福祉相关的环境保护计划来说，获得关于成本和收益的可靠信息都是必不可少的。

10.11　污染许可证?

让我们回到刚才提出来又暂时放下的问题。我们问的是，在比较了减少空气污染的各种方法的成本之后，环保署有没有可能选择成本最低的方法。我们并没有急于回答这个问题，是为了先论证各种形式的具体指令，即“命令与控制”的方法，作为控制污染的手段一般来说都不如征税。通过征收排放税，我们让价格体系帮我们解决问题。但是有一个原因使得征税的手段不受公众欢迎，这个原因同样也让环保署难以采用成本最低的指令控制的方法（即甲乙停产、丙不受影响）——即污染税被贴上了“污染许可证”这样一个名声不好的标签，听起来很像是官方对犯罪的许可。

但是，这绕开了一个重要问题。我们或许愿意认为某些污染行为本质上如此令人厌恶，以至于应该被全部禁止；但是，我们显然不会对大多数现在称之为“污染”的行为都采取这样的态度。人们所从事的带来污染的活动一般都会带来收益，有时还是非常大的收益，不论是对其他人还是对他们自己。无论我们是否愿意承认，宽恕这类行为就是宽恕污染。在这里，“污染”这个词很可能误导了我们。历史上看，这个词带有强烈的道德含义，任何合格的字典都会指出这点。在经典文献中，污染行为会糟蹋整个社会。在这样的语境中，“污染许可证”就像是允许犯下不道德行为或犯罪的许可证。但是显然没人愿意说房主生火取暖，将“污染物”排放到空气中，就是一种不道德的行为或犯罪。大多数污染应该被看作成本，而不是犯罪，因此如果成本低于正确计算得出的相关收益，污染就应该被“许可”。

10.12 效率和公平

一些人也反对征收排放税，因为他们认为这种税收从根本上说就不公平。他们认为污染税把减少污染的负担整个放到了穷人身上，而让富人理直气壮地污染环境。按照成本最小化方案的需要，根据减排的成本选择承担减排义务的对象，对很多人来说似乎也是专断且不公平的。任何对公平性争论的回答中重要的部分，在于揭示我们可以达成有效率的解决方法，并且用不同的方式解决公平性的问题。换句话说，我们在选择最有效率的解决方法的时候，并不需要特别指定成本在各方间如何分摊。我们可以再次用阿卡迪亚的例子来进行说明。

假设出于某种原因，环保署想要将减少污染的全部成本施加在丙工厂身上——也许是因为丙工厂最有能力承担这种成本，或者因为它是最大的污染制造者，或者因为它是最后一个在阿卡迪亚修建的工厂。无论是出于什么原因，环保署需要做的就是告诉丙工厂的管理人员，他们必须将排放到阿卡迪亚城空气中的污染物降低45,000个单位，如果他们达不到这个目标，就必须为超额部分每个单位的排放支付2.01美元。于是丙工厂的管理人员将会寻找减排45,000个单位成本最低的方案。如果管理人员拥有表10–1中的信息，他们会给甲工厂一笔钱，比15,000美元再多出几百美元，让其消除全部排放；给乙工厂一笔钱，略高于60,000美元，也让其消除全部排放。这样丙工厂就让污染排放达到了目标水平。但是丙工厂的管理人员并没有付出135,000美元自己进行减排，而是付出了总计75,000美元，让甲工厂和乙工厂代替他们完成了任务。

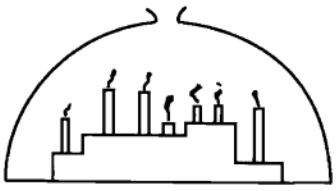
排放交易

减少污染和其他一些活动很相像，在这些活动中，一些人比其他人更有效率。让在生产中具有比较优势的人生产我们的食物、玩具和化妆品，我们可以获利；与此相同，让最具比较优势的人生产更多的洁净空气，我们也能从中获利。但是比较优势需要通过交易才能得以利用。这就是为什么对于减少污染来说，征税的办法通常优于对特定工厂实际具体的限制。征税的办法试图改变相对货币成本，以反映对“谁拥有什么权利”的重新界定。然而它给予各方自由，允许人们根据各自的比较优势进行交易，确保以最有效率的方式达成新的社会目标。

10.13 泡泡法

1979年，环境保护署根据上述分析的指导迈进了一大步，颁布了新法规，允许和鼓励空气污染源之间进行交易。执行机构没有对每个烟囱的排放制定严格的限制，而是允许工厂在某处超限，只要能在另一处弥补回来就行。他们设想整个工厂上方有一个巨大的泡泡（这是此种方法名称的由来——泡泡法），只要控制向泡泡中的总排放即可。在这种政策之下，工厂可以在其减排控制成本非常高的

时候让排放提高，在排放成本较低的时候再弥补回来，这样就能降低达到某一空气质量控制要求的成本。



这种方法在法院受到了环保团体的质疑，他们声称这让在空气质量已经达不到环保署标准的地区产生了更多的污染。不应该因为一个工厂减少了烟囱乙的排放，就允许它从烟囱甲大量制造有害物质。环保主义者认为，如果烟囱乙可以以较低的成本减排，那么就应该减少这些排放，但是不应该允许增加烟囱甲的排放。环保主义者的观点隐含地假设只有一种利益目标，即洁净的空气。

1984 年，最高法院驳回了这种观点，从而为现有工厂在空气质量有问题的地区扩张铺平了道路（并未让空气质量进一步恶化），并鼓励了环保署更进一步。如果允许工厂为了追求效率、或者以可能最低的成本达成既定目标而进行内部交易，为什么不可以允许工厂之间进行这种交易呢？如果一家电力公司想要在不让空气质量恶化的前提下，建设一个新的发电厂来满足顾客的需求，它也许可以说服其他某个企业减少排放，以换取自己增加相应的排放。实际上，企业就可以买卖“污染权”了。

这完全不符合激进环保主义者的意思，他们认为没人拥有“污染权”，因此其他人也无法购买这种权利。但是，这个前提是有问题的。企业实际上确实有权向空气中排放有害物质，这已经被事实证明了：它们可以公开地进行排放，而且没有被处罚。无论是实际上还是法律上，它们都拥有所谓的“污染权”。通过承认并澄清这些权利，环保署给构建在这些权利之上的市场提供了发育的空间，进而意味着厂商可以从那些在减排上具有比较优势的人那里购买指标以达成污染控制。如果环保署只允许购买指标的企业按某种比例使用其所购买的排放权——比方说，要使用 100 个单位，必须购买 130——环保署就能使得这种允许企业间交易“扩展的泡泡法”，服务于逐步改善空气质量。同时请注意，在这种制度下，希望空气比环保署要求更清洁的人可以通过买断全部“污染权”，收回并废弃这些指标。

但是，除非这些权利有清晰的界定而且可以信赖，否则这种制度无法奏效。如果管制机构能够任意制造新的权利取代被收回的权利，就不会有个人或团体愿意为了收回权利而付钱买断。如果企业相信，它们可以只靠一点点游说，就能从管制机构那里获得相同的权利，它们也不会愿意付钱购买这些权利。而如果企业知道它们可以把节省下的减排指标卖给其他人，就更有可能去投入资源发现和发明新的手段以进行减排。

让空气变得清洁是一个非常难解决的环保问题。空气污染源数量众多，难以监控。清洁空气的机会成本（以放弃的其他收益衡量）往往比我们设想的高得多，我们总是只想到工厂（而且还是别人工作的工厂），而不自觉地忘记我们自己的烟囱、

汽车排气管、后院烧烤和杀虫喷雾。更加清洁的空气可以带来巨大的好处，但同时需要付出高昂的成本，这让我们倍加珍视任何一种能用更低的成本达成更多目标的制度。

10.14 权利和污染带来的社会问题

我们不想以对效率的支持来作为本章的结尾，因为缺乏效率并不是根本问题。污染是当前的重大社会和政治问题，是因为人们对权利的分歧。更多的人开始说："你通过将成本施加到我（们）的身上而获取收益，你们这么做没有道德权利，因此也不应该有相应的法律权利。"这种争议可能非常难于解决。经济学的思维方式给出了若干原则建议，对我们着手应对问题也许会有可观的帮助。

首先，对于任何商品的需求都不会完全没有弹性，甚至对洁净的空气也是如此。我们必须决定我们想要多少，最好清楚地认识到，要获得更多，只有放弃甚至更多的其他商品，而这些商品也是我们想要的。

其次，我们应该让人们尽可能多的自由，以让他们选择适合自己的调整方式。例如，如果我们的目标是减少化石燃料的消耗，我们应该让人们选择能够降低其成本的方式。我们应该避免"命令和控制"，其通常会提高达成任何目标的成本，而且由于提高了成本，也会加深人们对目标本身的抗拒。利用价格机制可以降低成本。允许人们进行交易，也能减低成本。

最后，我们应该记住产权稳定的重要性。当人们知道规则是什么，并且可以信赖其不会被任意篡改，交易成本就会降低，有效的协作就会随之增加。

10.15 交通拥堵作为一种外部性

但有时我们对权利的执着让我们看不见真实的世界，比如说交通拥堵的例子。堵车一直被美国人列为城市生活最迫切的问题之一。当你思考这个问题时，你会发现这是一个令人费解的社会问题，因为抱怨交通拥堵的人同时也是制造交通拥堵的人。但如果你理解了外部性的概念，费解就会消失。拥堵是一种负外部性，它作为人们行为产生的成本，却没有进入当事人的决策考虑。人们只考虑了其他开车人给自己带来的成本。

如果我们促使开车人将交通拥堵的外部性内化，会发生什么情况？如果我们可以找到某种方式，让拥堵的成本回到制造它们的开车人那里，又会如何？人们只有在开车的边际收益高于边际成本的时候才会开车。当然，每个人现在都在这么做，但是根据我们目前的做法，这些成本不包括施加在其他人身上的成本。如果除了自己的开车成本之外，开车人还必须支付他们的决策施加给其他人的边际拥堵成本，他们就会选择少开车。只有在他们自己的边际收益大于所有社会成员的边际成本总

额时，他们才会开车。所有开车人的境况都会有改善！街道不会再拥堵了。开车人可以去他们要去的任何地方，不会再被堵在路上了。对于那些边际收益较少的出行，开车人会寻找替代，从而降低了其他人的成本，他们出行的边际收益更高。开车相应替代物的质量几乎肯定会提高：拼车出行会变得更加容易组织；公共汽车可以在没有拥堵的街道上跑得更快，并且由于需求的增长，其班次也会变得更频繁。这多好啊——只要有某种方法能让外部性内化！

确实有这样一种方法，它叫做“定价”，经济学家称其为“拥堵定价”。几乎其他所有人都叫它“通行费”，并且从不希望听到它。“我为道路支付了燃油税，我不想再付通行费了。”但燃油税支付的是修建道路的成本，不是使用道路的成本。正是因为忽略了道路的使用成本，带来了人人抱怨的拥堵。我们会经历交通拥堵，是因为拥有道路的政府允许每个人免费使用道路。如果我们都被要求按照开车施加给别人的成本来支付费用，我们就能消除拥堵。

现在已经存在这样的技术手段，能够根据拥堵水平（即外部成本）精细地调整向开车人的收费。另外，一切可以自动进行，无需任何人停车支付，账单会在月底寄出。但这种技术还没有被使用，因为人们对于通行费敬意太深；人们认为他们有权免费在他们交税建起的道路上行驶。他们认为通行费就是直接从他们的口袋里掏钱，而并没有意识到，一个管理良好的拥堵定价系统带来的收益多于以通行费形式支付的成本。这又是一个例证，用以说明一种稀缺品（在这里指城市的道路空间）的定价可以减少无谓成本（deadweight costs），从而让所有人的境况变得更好。

简短回顾



人们的行为常常给别人带来成本，这些成本是行为者没有考虑到的。经济学家把这些成本称为溢出成本（spillover costs）或负外部性。

负外部性在城市化、工业化社会中迅速地成倍增加。即使某些特定行为的溢出成本高于行为者的收益，交易成本也经常让人们无法通过协商达成更加令人满意的安排。

协商是社会成员普遍使用的措施，不必给别人施加不受欢迎的成本，也能确保协作和他人的赞同。清晰界定的产权降低了交易成本，从而让协商更为容易。

相互冲突的权利主张，通常可以通过考察已有的原则和判例得以解决。裁定以这种形式维持了人们预期的延续性。界定不清的产权和任意的更改变动，让任何人都更难自信地制订计划，从而使得社会协作更加困难。

迅速或剧烈的社会变革使得通过裁定解决相互冲突的权利主张变得非常困难，因此需要进行立法。立法带来新规则的建立，确立和定义了人们对其支配下的资源可以如何使用。

如果新规则让人们更容易地交易权利和义务，那么这些规则就能针对“污染”这样的负外部性问题，提供低成本的解决方案。对不受欢迎的溢出成本征税和“污染权”交易体系为污染者提供了正确的激励，促成了低成本地降低污染的方案。而所谓“命令和控制”的方法，与市场导向的体系相比还远远缺乏对信息及激励问题的重视，而这些问题对于任何旨在降低污染的政策目标都是严峻的挑战。

问题与讨论

1. 新泽西州里维尔埃奇市的官员们通过了一项法令，根据该法令，居民将带有商业牌照的车辆或在车门上带有标记的车辆停在其车道上过夜的行为是非法的。
   (1) 停车者制造了负外部性吗?
   (2) 为什么不喜欢在居住地附近看见这种车辆的人选择支持新法令的颁布，而不是直接跟车主协商呢?
   (3) 该法令让有些人生活得更好，有些人则更糟。我们怎么能知道该法令的收益是否超过了其成本?

2. 下列行为中，哪些行为制造了负外部性，同时也制造了社会问题?
   (1) 把花生壳扔在人行道上。
   (2) 把花生壳扔在职业棒球大联盟比赛的场地上。
   (3) 把糖纸丢在人行道上。
   (4) 在市中心的游行进行期间，从办公楼上丢碎花纸。
   (5) 在独立日燃放鞭炮。
   (6) 在独立日进行烟火表演。

3. 为什么人们有时会在看电影的时候讲话，打扰其他人？这些讲话的人和被他们打扰的人对一个人在购买电影票时获得的权利看法一致吗？电影院的所有者如何解决这个冲突？为什么他们无法解决?

4. 下列所描述的每个情境中，相互冲突的产权主张是什么？你希望它们如何得到解决（假设你是没有偏见的观察者)?
   (1) 摩托车的所有者想要拆掉消音器，让发动机的运行效率更高，但是法律对所有摩托车发出的噪音进行了限制。
   (2) 一个团体想要禁止乡村公路旁的广告牌，但是农民认为他们有权在自己的地产上树立任何种类的标志。
   (3) 密苏里州的一位议员提出一项议案，该议案规定，如果有人在餐馆中不客气地或气势汹汹地照着你的鼻子打了一拳，就是犯罪。
   (4) 康涅狄格州的一位议员提出一项议案，禁止在婚礼上洒大米，因为没有煮过的大米对鸟儿的健康不利。
   (5) 餐馆所有者想要把衣着不符合一定标准的人挡在餐馆门外。（这应该是合法的吗?)
   (6) 从来不洗澡的人想要乘坐城市公交车。从来不梳头的人想要在公园里坐坐、走走。（应该禁止不洗澡的人上公交车吗？应该禁止头发乱糟糟的人进公园吗?)

5. 你邻居家院子里的一棵高大的桑树为你提供了舒适的树荫，但是给你的邻居带来的只是一大堆脏乱的桑椹，而且不能吃，她想砍掉这棵树。
   (1) 她有这么做的合法权利吗?
   (2) 你对她说：“我知道你讨厌这些脏乱的桑椹，但是你的讨厌比不上我对失去树荫的痛恨。”你能证明你的话吗？如果你不能证明你对继续享有树荫的重视高于她对拥有干净院子的重视，你能让她觉得留下那棵树给她带来的收益要比砍倒它给她带来的收益更有价值吗？（提示：你如何让下水道清洁工决定，他宁愿在星期天下午来清洁你的下水道，而不是看他最喜爱的足球队的比赛?)

(3) 对你来说，另一种办法是质疑她砍树的法律权利。你可以想办法让这棵树被宣布为历史地标，或者到法院要求让她在获得砍树许可之前申请进行环境影响评估。在这种策略中，对你来说存在什么危险？（提示：如果你认为在将来你可能被阻止行使你现在拥有的某项权利，你会等着看你的权利会产生什么变化，还是在你还明确拥有权利的时候，行使这项权利?）

6. 对着家里唯一的一台电视机，两个孩子为了谁能选择节目而吵架。这是一种产权冲突的情况。
   (1) 家长应该告诉他们要他们自己解决问题吗？在哪种情况下，这样做可能让冲突得到满意解决？
   (2) 在这种情况下，不明确的产权是如何让人们难于通过协商的方式使得问题得到完满解决的？
   (3) 说明家长如何能够通过裁定帮助冲突的解决，又是如何能够通过立法帮助冲突的解决。

7. 根据《华尔街日报》和 NBC 新闻进行的一项民意调查，10 个美国人中有 8 个人声称他们是“环保主义者”。他们的购买和消费行为支持这种说法吗？
   (1) 67%的被调查者说，如果某种汽油能比现在的汽油调和配方产生更少的污染，他们愿意为每加仑这种汽油多付 15 美分～20 美分。一家大型炼油公司回应说，它们已经开发出了这种调和配方，但是没有上市出售。在这种汽油有售的时候，这 67%的人之中有人没有买这种污染较少的汽油，你会认为他们在说自己是环保主义者的时候是不真诚的吗？
   (2) 当被问及人们是否赞成为了鼓励人们更少地开车、更多地保护自然环境而增加 25 美分的汽油税时，69%的被调查者反对，只有 27%的人支持。你能让这种状况与三分之二的被调查者声称自己是环保主义者的说法相符吗？
   (3) 85%的被调查者希望政府规定汽车的燃料效率更高、污染更少，即使这会让汽车变得更贵。只有 51%的人愿意看到，为了保护环境，把汽车造得“更小、更安全”。你能为人们这样的态度给出合理的解释吗？

8. 海滩上的标志牌上写着：“乱丢垃圾，罚款 25 美元。”然而，一名海滩游客还是将空汽水瓶扔在了沙滩上，而不是走到远处的垃圾桶处把它丢掉。他知道海滩巡逻员已经看到他了，会给他开一张罚单，但是他非常有钱，所以赋予货币很低的边际价值，而赋予时间很高的边际价值。如果他愿意支付罚款，你会称他为乱丢垃圾的人吗？还是他购买了在沙滩上扔垃圾的权利？

9. 密歇根州公路管理局的调查显示，当州政府对啤酒和软包装饮料实施强制押金法时，包装垃圾减少了 82%，垃圾总量较少了 32%。根据一项对该法对价格影响的评估所说，由于该法，密歇根州的消费者每年要为啤酒和软饮料多支付 3 亿美元。
   (1) 如果这些数字是正确的，根据你的判断，该强制押金法具有成本收益吗？你会如何判断？
   (2) 假设我们知道密歇根州的公民实际上认为减少垃圾的价值超过 3 亿美元。这能证明强制押金法的成本收益吗？
   (3) 多少人能被雇用来每年全职捡 3 亿美元的垃圾呢？假设清洁工每小时的收入为 5 美元，每星期工作 40 小时，一年 50 个星期的收入就是 10,000 美元。你认为这支全职的垃圾清洁工队伍能减少超过 32%的垃圾吗？

10. 在吵闹市，如果持有噪音许可证，就可以不带消音器驾驶机动车，持有该噪音许可证每个月需要支付 20 美元。在宁静高地市，不带消音器驾驶机动车是非法的，违反的话，罚款 100 美元。大约每 5 个月会有一个违反宁静高地市法令的开车人被抓住并罚款。换句话说，吵闹市允许机动车通过付费制造

噪音，宁静高地市禁止机动车制造噪音，而且会对违法者罚款。如果我们将罚款数额乘以每个月0.2%的违法发生率时，上述收费和罚款在钱数上就相等了。

(1) 既然收费和罚款在钱数上相等，对于消音器和机动车制造噪音的问题，吵闹市的解决办法和宁静高地市的解决办法有何不同？

(2) 很明显，吵闹市不带消音器驾驶机动车的人是获得许可制造噪音的。当宁静高地市不带消音器驾驶机动车的人被罚款时，他们也得到了制造噪音的许可吗？宁静高地市的议员会同意支付罚款就是授权某人不带消音器驾驶机动车吗？

(3) “你付了钱就可以制造噪音”和“你不可以制造噪音，如果制造了噪音你就得付钱”之间的一个区别是，在后一种情况中，制造噪音的一方所做的事情是社会公认的错误行为。这对人们的行为有影响吗？个体坚持采取在法律上被认为是错误行为的行为时，社会通常如何应对？罚金会像通过付费获得行为许可时的费用一样保持不变吗？

(4) 这种区别能帮助我们了解污染费的反对之声背后是些什么吗？当人们认为按照向空气或水中排放的污染物数量进行收费是一种“污染许可”的时候，他们是在反对法律对排放的授权吗？他们想让排放者同时承担道德职责和更多的货币成本吗？为什么对更清洁的空气或水极度关注的人想让这个问题成为一个道德问题？

(5) 把向空气或水中排放污染物看成施加在其他人身上的成本，可以通过交费获得允许，什么时候这样做会受到人们的欢迎？把向空气或水中排放污染物看成犯罪，应该被处以罚款，什么时候这样做更好？

11. 人们常常在历史书中悲叹西部草原上消失的庞大的野牛群，这些野牛群在外乡猎人到来之前曾漫步在西部草原之上。

(1) 为什么这么多的人乐于枪杀这些动物，把它们的肉留下来，藏起来烂掉？这不是非常浪费吗？为什么这么多人猎杀这些动物显然是出于运动瞬间的兴奋感，除此之外没有其他什么原因？是不是因为他们对此赋予了更高的价值？

(2) 当一个猎人从路过的火车车窗射击一头野牛或水牛时，谁承担成本？

(3) 水牛的濒临灭绝是不可逆转的吗？还是如果存在适当的动机，我们能恢复这些庞大的水牛群？

(4) 什么动物取代了西部草原上的水牛？为什么这些遍布全美、数量庞大的畜牛群没有遭受水牛的命运？如果美国人不再喜欢吃牛排，而对水牛肉钟爱有加，你认为畜牛群和水牛群的相对规模会发生什么变化？

12. 所有权有什么样的影响？回过头看看第 1 章习题的问题 9。然后试着回答下列这些问题：

(1) 如果一家石油公司要求获得许可，从联邦政府拥有的一块荒地开采天然气，你预计峰峦俱乐部（**译者按：** Sierra Club，是一个美国的自然资源保护组织）会有什么反应？

(2) 如果由于这块荒地可以提供大量的天然气，石油公司愿意向联邦政府支付巨额的开采费，你认为这对峰峦俱乐部的决策有何影响？

(3) 如果石油公司承诺用对环境影响很小的方式开采天然气，你认为这会有何影响？

(4) 如果这块荒地不是属于联邦政府的，而是属于峰峦俱乐部的产业，你认为会有何影响？

(5) 为什么你认为奥杜邦协会会允许三家石油公司从其位于路易斯安那州的 26,800 英亩的莱内野生动物保护区进行开采呢？

(6) 莱内保护区里的石油公司每年向奥杜邦协会支付的开采费将近 100 万美元。你认为这会有助于奥杜邦协会达成目标吗？你认为这有助于天然气消费者的生活福利吗？（经济学家约翰·贝登和理查德·斯特鲁普在 1981 年 7 月的《思考》杂志（*Reason*）杂志上讲述了关于莱内保护区的极具启发性的故事。）

(7) 奥杜邦协会允许在自己的土地上进行天然气开采，同时反对在其他地方进行天然气开采，这合理吗？

13. 我们需要法律阻止农田侵蚀吗？农田侵蚀带来负外部性吗？

(1) 带来土壤侵蚀的耕种行为会影响农田当前的价值吗？

(2) 农田的所有者想要让农田当前的价值最大化，他如何决定是否采取特定的土壤保护措施？

(3) 为什么通常佃农比农田所有者采用更少且不那么有效的土壤保护技术？

(4) 佃农提高了当前的农田产量，但是也提高了土地的受侵蚀程度，佃农这么做会降低农田的价值，为什么农田所有者总是允许佃农这么做呢？

(5) 土壤侵蚀的哪些后果向农田所有者之外的人身上施加了成本？所有者自己耕种的话，在决定是否以及如何耕种受到风或水侵蚀的土地时，他们会充分考虑这些成本吗？

(6) 假设耕种自己土地的人难以挣到足够多的收入支付他们的抵押贷款，开始担心他们丢掉土地所有权，让贷款机构得到土地权。这种担心如何影响他们在增加产量和减少土壤侵蚀之间权衡的决策？

(7) 蒙大拿州的一个农场主从长期牧场经营者那里购买了几十万英亩的牧场土地，然后翻耕土地，种植小麦。为什么牧场主要卖地？为什么买地的农场主要把放牧牲畜的牧场变成种植小麦的农田？如果农场主知道，当把牧场变成农田时，会带来沙尘暴，他必须为此对本县的居民进行赔偿，农场主会发现饲养牲畜比种植小麦利润更高吗？

(8) 农场主的行为使得沙尘暴问题更加恶化，他们给空气中带来了更多的灰尘，应该要求这些农场主为此向其他人进行赔偿吗？如何管理这种赔偿制度？

14. 请思考一个多选题。常青藤学院建筑和场地的垃圾远比常青藤购物中心建筑和场地的垃圾多得多，因为：（1）学生天生懒惰；（2）常青藤学院的使用者比购物中心的使用者多；（3）购物中心的顾客扔垃圾的机会更少，因为他们不抽烟或者购买能边走边吃的食品；（4）购物中心的顾客扔垃圾的动机更少，因为他们对成为“常青藤购物中心的购物者”感到自豪，因此对他们的“场地”保护得很好；（5）购物中心里有人希望从保持建筑和场地清洁之中获得大量的财务收益，常青藤学院里没有这样的人。

15. 在你买房子的时候，平均每天只有 5 架商业航班经过。这个数字以几乎察觉不到的缓慢速度增加着，然而现在这个数字已经增加到了 150 架。从 5 架到 150 架是剧烈变化还是根本变化？因为数量是以几乎察觉不到的速度缓慢增加的，你就更能承受每天有 150 架飞机飞过你的头顶吗？如果变化是在很短的一段时间内发生的，你获得某种赔偿的可能性会更大吗？我们不知道是哪根稻草压垮了骆驼，这意味着让骆驼驮其他更多的稻草不是导致它的背被压断的原因吗？

16. 很多大型市区机场有既定的计划，收买受机场噪音影响最严重的房主。

(1) 一些住宅在起降航线正下方和在距离跑道 5,000 英尺范围内，这些人应该因为飞机起降造成的噪音得到赔偿吗？如果你认为他们应该得到赔偿，问问你自己该在何处划定界限？一些人的住宅距

离跑道起点 15,000 英尺或者住宅离起降航线很近但不在其正下方，这些人应该得到赔偿吗？

(2) 如果房主把住宅出租，获得赔偿的应该是房主还是租户？为什么？

(3) 目前的房主是适当的赔偿对象吗？如果房子是在过去的几年中买的，目前的房主在购买价中没有获得赔偿吗？

(4) 当房子易手时，人们对机场会收买受噪音影响最严重的房主的说法相信与否，对你上个问题的答案有何影响？

17. 如果航空公司必须支付降落费，降落费是根据特定飞机的噪音排放水平、它们降落的时间是白天还是晚上、在机场周围的居民人口密度进行调整的，航空公司如何采取措施，降低它们的运营对居住在机场附近的房主的影响？

(1) 一家政府机构计算了 23 家机场的周边房产由于噪音造成的年租金的下降值，再用下降值除以一年的飞机起降总次数。得出的平均值最高的是纽约的拉瓜迪亚机场，为 196.67 美元；最低的是俄勒冈州的波特兰机场，每次起降的成本为 0.82 美元。这意味着每次起降都对拉瓜迪亚机场附近的住户们施加了将近 200 美元的综合成本，但是对于居住在波特兰机场附近的住户来说，这个成本却不足 1 美元。如果航空公司增加了上述数量的起降费，它们会为了自己的利益较多地使用某些机场，而较少地使用其他一些机场吗？

(2) 如果航空公司必须为噪音更大的飞机支付更高的费用，它们更可能安装改进过的噪音控制装置，还是购买更安静的新型飞机？

(3) 这种附加收费制度如何使得航空公司让噪音更大的飞机飞波特兰，让更安静的飞机飞纽约市，或者在飞华盛顿特区的时候使用杜勒斯机场而不是国家机场？（杜勒斯机场远在弗吉尼亚的乡村地区，上述研究显示，其每次起降的成本为 5.64 美元。）

18. 臭氧控制应该严格到什么程度？联邦立法制定了妨碍臭氧高浓度地区作业人员健康的臭氧标准。

(1) 有可以确定严格的臭氧标准的收益是否超过其成本的科学方法吗？

(2) 根据《纽约时报》的一篇文章所述，每年带来地面臭氧的挥发型有机化合物，51%是来自机动车驾驶。因此，我们可以减少机动车驾驶，或者少在臭氧水平一年中有几天会超标的地区锻炼身体，来保护我们的健康。哪种办法能更有效地保护我们的健康？

(3) 假设工业溶剂制造 4%的有害物质，家用溶剂制造 5%的有害物质。如果我们通过立法减少这些溶剂的使用，立法更可能限制工业溶剂的使用还是家用溶剂的使用？对工业溶剂使用的限制是否说明人比利润更重要？

19. 华盛顿州塔科马市的一家电力公司花 265,000 美元从一家制造厂购买了每年向空气多排放 60 吨某种“特殊物质”的权利。制造厂通过更新改进，在几年前就已经将其年排放减少了 69 吨。一个环保组织的代表提出抗议，认为这种购买污染权的行为意味着“只要一个空气污染者退出了，就马上会有另一个补上”。

(1) 这种批评忽略了该制度的哪些好处？

(2) 电厂使用信贷翻新并运营了一家发电厂，这家发电厂可以把垃圾当成燃料，因此减少了固体垃圾处理问题。是填埋垃圾对环境更好，还是焚烧垃圾对环境更好？

20. 假设政府环保部门确定了在既定范围内的大气中每种工业污染物可排放的确切数量，然后将排放这些

污染物的权利卖给出价最高的企业。

(1) 哪些企业会给出最高的出价?

(2) 如果把环保部门换成关注空气质量的公民，他们如何使用该制度达成他们的目标?

21. “税收不能控制污染。它们只会让小企业破产，而有能力交税的大企业却可以堂而皇之地进行污染。”你同意这种说法吗?

22. 下面这段话摘自众议院健康和环境事务委员会主席写给《华尔街日报》的一封信：

> 最便宜、最好的清洁空气的办法是确保新建工业设施修建得清洁。修建清洁的新焦炉或鼓风炉比用污染控制措施改造旧设施要容易得多。就像用干净的新车更换不干净的旧车能够减少汽车污染一样，周转美国的资金存量也能够洁净空气。

要求新车或新建工业设施必须“干净”的法律会增加生产新车或修建新工业设施的成本，因此会提高它们的价格。这是如何使不干净的旧车或旧设施被延长使用的呢?说明法律是如何通过对新车或新建工业设施制订过度严厉且费用过高的控制措施，导致空气质量更差的?

23. 假设图 10–1 显示了每辆车每年通过强制性尾气控制装置降低不同比例的汽车排放所花费的成本。

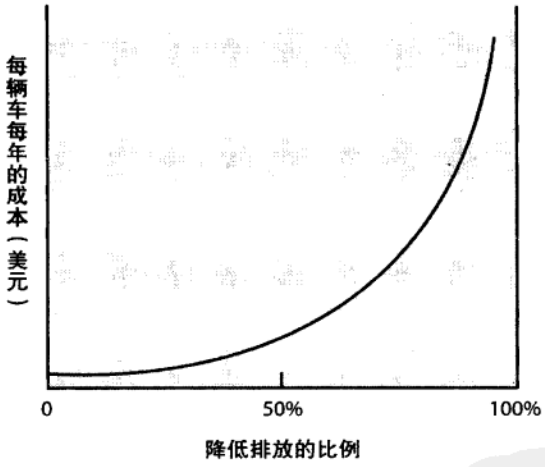


图 10–1 降低汽车排放的成本

(1) 为什么一开始曲线上升缓慢，而随着排放水平下降，曲线上升速度也加快了?这是汽车尾气控制制度的一个特性，还是一种更为普遍的联系?

(2) 该曲线告诉我们应该减少多少排放了吗?该曲线对该领域公共政策的制订者提供了任何指导吗?

(3) 如果你把这条曲线想成供应更清洁空气的边际成本，你需要哪类数据来建立对更清洁空气的需求曲线?这两条曲线之间的相互作用有何意义?

(4) 假设你想找出在你所处的地区有多少人重视更清洁的空气。于是你委托别人进行了一次调查，在调查中，人们被问及为了让他们社区的有毒汽车尾气排放的数量有不同水平的降低，他们愿意付多少钱。你能相信他们讲的都是实话吗?记住，他们知道他们不必坚持他们的估价——也就是

说，他们不会真的被要求支付他们所说的他们愿意付的费用。在这样的调查过程中，主要的偏见来自何处？

(5) 假设你的调查是为政府做的，被调查的人知道他们会真的被要求交纳年度税款，其数额将与他们在调查中所说的他们愿意为达到最终决定并实施的汽车尾气减排水平而支付的费用数额相等。这会给你计算社区对更清洁空气的需求量带来何种偏见？

24. 哪里是处理固体垃圾的最佳地点？最普遍的回答是不要在我这里（**译者按：**此处原文为 NIMBY，即“Not In My Back Yard”，意思是“别在我家的后院里”）。

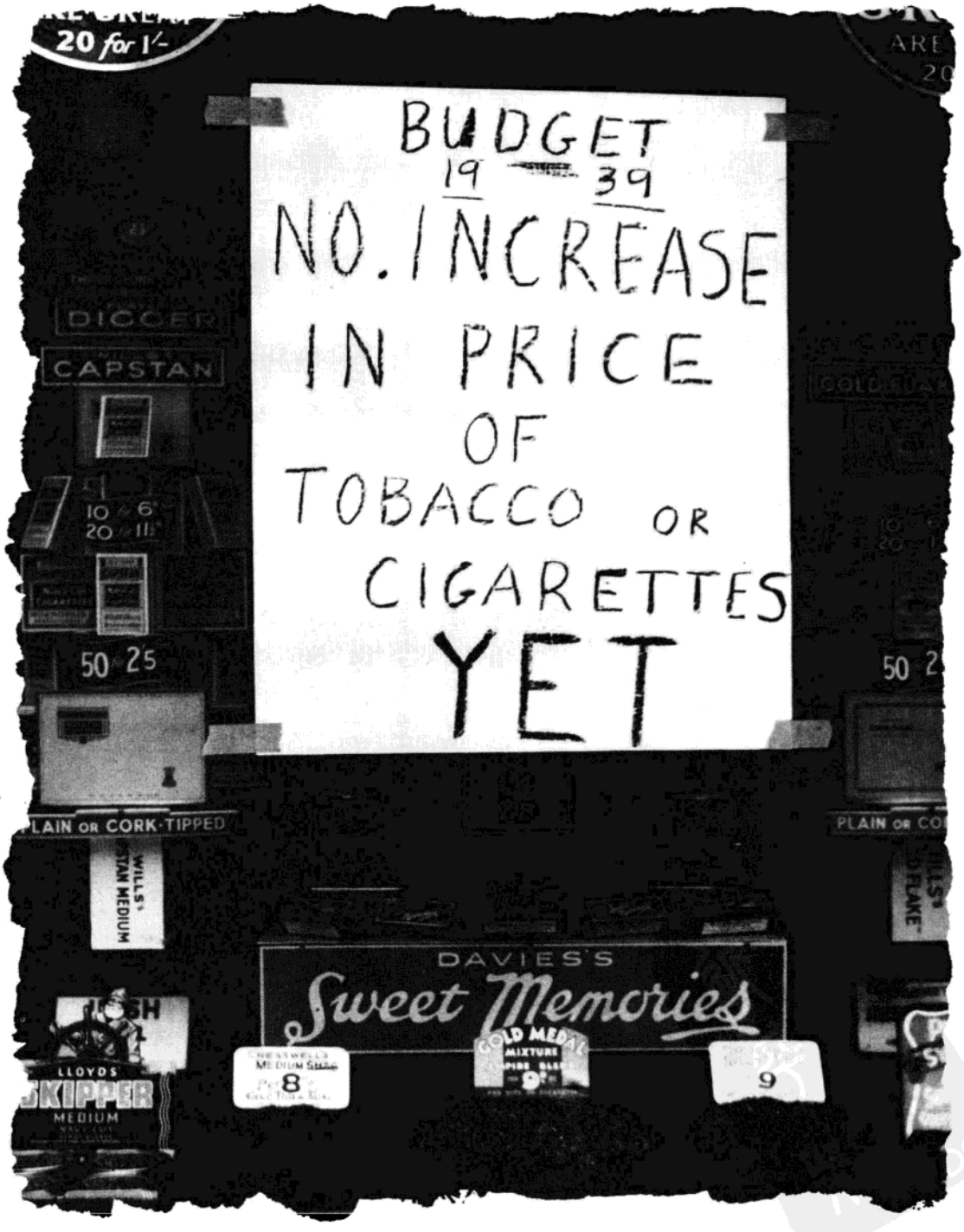
(1) 当一个城市选择了一个新的垃圾处理场地的时候，该市如何对一些人给予了不公平的差别对待？

(2) 是什么让人们希望让其他人在他们的“后院”里处理固体垃圾？

(3) 如果一个城市把新的固体垃圾场地“授给”最愿意接受它的社区，会发生什么情况？如何取得这种自愿，如何测量？

第11章
市场与政府

11.1 私人还是公共?
11.2 竞争和个人主义
11.3 经济理论和政府行为
11.4 采取强制的权利
11.5 政府是必要的吗?
11.6 排除不付钱的人
11.7 搭便车问题
11.8 正外部性和搭便车
11.9 法律和秩序
11.10 国 防
11.11 道路和学校
11.12 收入再分配
11.13 自愿交易的管制
11.14 政府和公共利益
11.15 信息和民主政府
11.16 民选官员的利益
11.17 集中的收益，分散的成本
11.18 正外部性和政府政策
11.19 人们如何界定公共利益
11.20 囚徒困境
11.21 政治制度的局限


BUDGET
19 39
NO. INCREASE
IN PRICE
OF
TOBACCO OR
CIGARETTES
YET
20 for 1/-
DICCER
CAPSTAN
10 6
20 11
50 25
PLAIN OR CORK-TIPPED
WILLS'S
STAN MEDIUM
DAVIES'S
Sweet Memories
GOLD MEDAL
MIXTURE
LLOYDS
SKIPPER
MEDIUM
8
9

外部性问题，无论正负，经常在人们说到**市场失灵**的时候被提及。市场失灵，指市场过程无法达到某种**最优标准**。这种提法也暗示着政府的补救措施能够促使市场系统更接近某种假想的最优状态。善意的人们（包括经济学家）常常假设政府官员拥有改进现实中经济协作问题的信息和激励，但是政府政策同样有可能让事情变得更糟。诺贝尔经济学奖获得者詹姆斯·M·布坎南（James M. Buchanan）常说："经济学家在分析市场失灵的同时，也同样有分析**政府失灵**的道德义务。"本书的两位合著者作为布坎南以前的学生，清楚明白地领会了其含义。本章会继续探讨外部性，并将特别关注正外部性。我们将要深入研究这一问题，同时牢记布坎南提出的职业道德。

本章关注的焦点涉及到宪政政治经济学（constitutional political economy）的关键问题：哪些应该留给市场去做，哪些任务适合政府？**除非我们知道"市场"和"政府"指的是什么，否则很难回答这个问题**。要做出明智的选择，我们必须知道备选选项是什么，市场和政府之间的抉择绝不像公共政策辩论中看起来那样清晰明确。

11.1 私人还是公共?

市场体系和政府之间一般人看来的那些差别，大多数经不起严密的审视。一般说来，市场通常被刻画为私人部门，而政府机构和官员们居于公共部门。但是这意味着什么？这当然不是说市场中采取的行动纯粹属于私人问题，不会影响公众；也不意味着消费者和企业经理们追求的是私人利益，而任何为政府工作的人追求的就是公共利益。可能有参议员声称是"公共利益"引导他所有的决策，而实际上引导他决策的，是他对公共利益的个人解读，这种解读经过了各种私人利益的过滤，包括竞选连任、同事间的影响、与媒体的关系、大众形象、在历史书中的地位等。参议员可能不如企业执行官那么关注个人货币收入的最大化，但是平均起来他们可能更关注获取个人威望和权力。

同样的分析适用于政府机构的任一雇员，不管是在某管制委员会中被任命的高层官员，还是刚刚步入工作的最底层行政人员。不论政府机构提出的目标有多崇高、多伟大、多公正，其日常活动仍是普通人决策的结果，受到各种激励的左右，而这些激励与私人部门中的激励有着显著的相似。另外，众多商业企业的管理人员近年来也自称对"公共利益"作出了特殊贡献，渴望让我们相信其政策的根本标准不是实现净收益的最大化，而是履行其社会责任。我们应该在公共利益和私人利益的问题上省些口舌，来看看实际上影响人们决策的激励。

甚至国会中的人也会追求个人利益。

11.2 竞争和个人主义

市场和政府之间的其他差别，也会随着我们考察的深入而变得模糊。市场领域

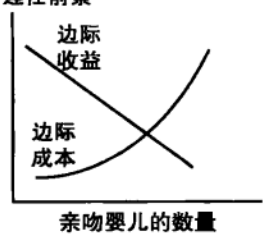
通常被称作竞争领域。但是政府中也有竞争，每个选举年都充分显示了这种竞争。在任何一个政府机构中，雇员之间都存在着升职竞争；政府机构之间争取更大份额的拨款时，也会发生竞争；美国的两大主要政治党派之间一直在竞争。执行部门与立法部门竞争，国会成员为专门委员会的委任而竞争，甚至地区法院法官为了最终获得在高一级法院的任职，也要相互竞争。最高法院的大法官是终身制的，他们已经站在了职业生涯的顶峰，不也要为了声誉而和专栏作家和法学院教授竞争吗？

有时我们被告知，个人主义（individualism）是市场领域的独特特征。然而什么构成了“个人主义”？很多步入市场领域的人在离开学校后就进入大公司，一直作为雇员直到退休。在巴尔的摩的社会保障管理局就职，和在哈特福德的一家保险公司就职有巨大差别吗？第二次世界大战后，英国对其钢铁业进行了国有化、私有化和重新收归国有的试验，钢铁业的大部分职工（也包括很多其他的人）之间很难看出什么不同。某些频繁出入国会大厅的人物，看起来都要比穿梭在公司走廊上的人个人主义色彩浓得多（至少更加有个人特色）。

11.3 经济理论和政府行为

经济学的思维方式假设所有社会运转的参与者，都想通过理性的方式增加自己的利益，并在此基础上试图解释社会的运转。我们在第 8 章详细介绍了边际成本/边际收益法则，实际上我们在整本书中都用到了该法则，它其实是如下假设的一种正式表述：增加一个人的利益，就意味着要扩大边际收益大于边际成本的行动，收缩边际成本大于边际收益的行动。正如我们之前指出过的，经济学家并没有假设货币或物质商品是消费者和生产者关心的唯一成本和收入（或收益），也没有说人们追求的利益必然是狭隘自私的。经济学理论让人明白各种人类利益的社会后果，为什么它不能用于分析那些决定了政府行为过程的人为目标与社会进程呢？

我们的答案是它的确适用。那些指导《时代周刊》或《新闻周刊》编制工作的社会互动原则，与那些指导《联邦储备公报》编制工作的相比，差别并没有人们想象中的那么大。和私有企业一样，政府也会持有生产产品和提供服务，相应地也要获取生产资源并考虑其边际成本，也就是用于次优用途所能带来的价值。政府和私有企业一样，也必须为它们需要的资源竞价，并向资源所有者提供足够的激励。政府除了正面激励之外还可以使用负面激励（negative incentives），这一点值得注意（我们在后文中还将继续探讨）。例如，坐牢的威胁或许是某些人每年报税时决定上缴多少的主要激励因素，但民间的募捐就不能使用这种激励手段。尽管在决定政府产出的分配上，货币价格只起到很小的作用，政府也还是会面临市场销售和觅价的问题。但是毫无疑问，对政府供应的产品来说也存在需求曲线，由于这些产品特有的稀



缺性，它们必须依靠某种差别标准进行配给。于是对政府产品有需求的人就会竞争以满足这些标准，才能按划定的价格买到相应产品。这种看法的主要优势在于可以避免将政府看做“天外救星”，好像是上天派来救苦救难的神，或者是古希腊剧作家在剧情陷入焦灼时，安排舞台机器升上来的神灵角色。它让我们对政府的预期更加现实，促使我们询问何种条件可以使政府在某种既定环境下有效行动，而不是假设政府永远都可以得如所愿。这种看法也提醒我们，如果用第三人称单数的代词“它”指称政府容易产生误导，因为政府是众多不同人的互动，根据占优势的产权做出决定。

回想第 1 章，只有个人进行选择。

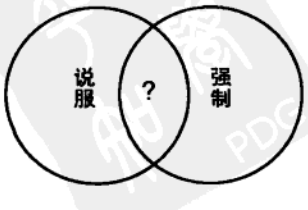
如果你疑惑产权和政府行为有什么关系，那你可能暂时忘了，经济学家使用产权的概念来描述游戏规则。政治过程的每个参与者，从选民到行政人员到总统，对各自可以做什么以及可能做什么都会有某种预期，这些预期反映了产权（property rights）。如果我们用“人们认为他们可以拿走的东西”这个短语来替换“产权”也许会有帮助，但遗憾的是这个短语含有阴谋和不道德行为的意味，并非我们的本意。但是这个短语确实传达了产权这一概念的力量：人们采取的行为取决于他们对行为结果的预期，即他们衡量所作决策对自己来说的期望边际成本和收益——在参议院办公大楼中是如此，在纽约股票交易所里也是如此。理解这两个世界的关键是了解参议员和股东各自拥有的不同“产权”。

11.4　采取强制的权利

尽管很多政府和非政府之间通常认为的差别，会随着我们深入的审视而模糊或消失，但有一个显著差别却不是这样。政府拥有对成年人采取普遍强制的专有权利，这一点被大多数人所认同，但却不是绝对的：彻底的无政府主义者不承认这个权利，还有一些人一般原则上认同政府存在，但却不接受某些不具有合法性的政府享有这种权利。这种权利是排他的，正如我们说“人们没有将法律把持在自己手中的权利”；在需要采取强制的时候，每个人都必须诉诸于政府人员（包括警察、法官和议员）。而对成人的强制权将政府和一般家长区分开，人们普遍认同后者在某些条件下对儿童有强制权。

强制（conceded）但不是傲慢自大（conceited）

强制又是什么意思？强制是指通过威胁暴力减少人们的选择来促成协作。强制应该和另一种促成人们达成协作的方式进行比较，这种方式是说服。说服是指通过承诺扩大人们的选择权来促成协作。在少数情况下，我们无法对具体行为构成强制还是说服达成一致。这些情况通常涉及真正或宣称的欺骗行为，此时我们的分歧在于在促使他人合作时，当事人认为自己有哪些选择，或者我们认为他们应该有哪些权利。但是这个定义一般都能让我们从影响他们的那些努力中，把强制和非强制



的手段区分开来。通过威胁收回选择权、减少人们的自由、剥夺他们的某些权利来确保其达成协作，这个权利我们只授予政府。

强制的名声不佳，因为大多数人相信（或者认为自己相信），一般应该允许人们做他们想做的事情。另外强制隐含着权威，很多人对于声称权威有天生的敌意。但是交通法告诉我们，必须靠右行驶，在红灯亮起的同时必须停车，这在强制我们的同时，也扩大了我们的自由。它们能够扩大自由的原因在于它们也强制其他人。我们都行驶得更快、更安全了，因为我们都接受了交通法的强制管理。这是对政府及其强制权传统的辩护理由：如果我们都接受对大家自由的一定限制和选择的一定减少，我们就都能获得更大的自由和更多的选择。

11.5 政府是必要的吗?

但是我们必须使用强制吗？我们不能靠自愿协作得到同样良好的结果吗？在整本书中，我们一直看到，自愿交易是社会协作的主要机制。为什么自愿交易不能成为我们达成协作的唯一方式？通过认真地提出这个问题并且努力寻找其答案，我们可以对各种达成目标的方法的能力和局限有更多的认识。

解答这个问题的一个方法是问：如果我们的社会根本没有政府会发生什么。会出现什么问题？重要工作会停止进行吗？人们不能通过个人行动或自愿联合解决这些问题，完成这些工作吗？要理清这些问题，我们首先从警察保护服务的例子着手。如果没有政府，也会没有警察吗？这是不会的，因为现在是有私人警察机构的。但是这些是对已有的、基础的政府警察保护的一种补充，向那些有此需要且愿意为此掏钱的人提供额外保护。在没有政府的情况下，我们能获得这种基础的保护吗？

11.6 排除不付钱的人

为什么不？如果没有政府，需要警察保护服务的人可以从私人保安机构购买这种服务——正如那些不满意现在政府提供的服务的人所做的那样。这个制度不比我们现实拥有的制度更公平吗？有很多财产需要保护，但是自己没有时间、意愿以及能力对其进行保护的人，一定会付钱获得这种服务。拥有很少的财产、且自己就能保护好这些财产的人，不一定要交税获得警察的保护，警察保护实际上没有给他们带来好处。让人们付钱购买自己的食物，而不是用税收收入向人们提供食物，部分原因就是我们知道人们需要的食物数量和质量千差万别。为什么不对警察保护服务使用同样的制度呢？

声称警察保护服务是“基本必需品”，这不是正确答案；食物甚至更基本，更必需。区别是，食物只提供给付钱购买它的人，而绝对不会给那些不愿付钱购买它的人，警察保护服务并不完全是这样。我的邻居雇用巡警保卫他们的房子，当这些

巡警在我们的街道上巡逻的时候，同时也为我的房子提供了某种程度的保障，这是一种溢出收益。窃贼不知道我没有订购邻居的那种安全服务，如果他们闯进我的房子，其实并不会被逮捕。但事实上，如果窃贼这么做可能并不能全身而退。巡警为了最有效地保护顾客的财产，可能决定逮捕他们发现的所有窃贼，而不论被盗的是谁。这样我没有付钱就得到了保护服务。

同样地，被雇用保护我邻居家房子的消防员可能选择扑灭我家院子里的草地火灾，或者扑灭我家阁楼里的火焰，这样就可以防止火灾殃及他们顾客的房子。当他们扑灭顾客房子内的火灾时，也减少了周围房子着火的几率，尽管周围的这些邻居并没有订购其服务。在这两个例子中，有人没付钱就从产品提供中得到了好处。关键点在于产品提供者，即巡警或消防员，无法排除不付钱的人。

11.7　搭便车问题

当人们无论付不付钱都可以获得某种产品，他们付钱的激励就减少了。他们很想成为搭便车的人：获取收益而不必支付提供成本中的相应份额。但是如果没人有激励支付成本，也就没有人有激励提供产品。结果是没有产品会被生产出来，即使每个人对其收益的评价都高于其成本。

搭便车的概念刻画了社会组织研究中最让人沮丧的问题之一，对那些不理解这个问题为什么会存在进而坚持其“应该”消失的人来说，这尤其让他们泄气。“只要我们每个人都只用……我们就能克服能源问题。”“只要我们每个人都……高速公路上就不会有垃圾了。”“如果我们每个人都研究这个问题并在选举日去投票……”“只要每个国家都永远放弃使用武力作为解决国际争端的手段……”在所有这些以及众多类似的情况下，哀怨祈求的人正确地认识到“只要我们每个人都能……”，我们的利益都可以得到改善。但他们很沮丧，因为一些事显然能让人们过得更好，而且每个人也都承认这一点，然而人们就是一直无法做到。

如果可以免费获取，谁还有激励提供这种产品？

搭便车问题也让经济学家沮丧，因为针对这种现象，经济学家在说服人们接受“即使对整体有利的事，如果不是对个体有利，人们也不会去做”的时候遭遇了很多阻力。人们的行为受到期望的成本收益的指引。如果从世俗角度看来，某件事无论做还是不做对于塞丽娜·迪皮蒂的收益都一样，要做还会带来显著的成本，那么她不会采取行动；但如果塞丽娜是个高尚慷慨的人，可以从帮助他人中得到很大收益，并把为此付出的牺牲看得很淡，她就会做一些不那么高尚慷慨的人不会去做的事情。这种情况必须要强调，因为搭便车概念绝没有断言人们是彻底自私的，或者在社会生活中利他主义完全不起作用。恰恰相反，如果人们彻底自私，没有哪个社会能够继续存在。我们在第 10 章说过，在这里再次提醒你，如果要产生社会协作，对他人福利一定程度的真诚关注必不可少。如果人们无法同情、内化哪怕部分他人的经历，在这些人之中，市场和政府也是不可能存在的。

如果所有小麦种植户……你会如何预计？

11.8 正外部性和搭便车

经济学家强调搭便车概念的重要性，只是说人们对“自我利益”概念的认识有所局限，与对自身直接相关的成本收益的考虑相比，他们总体上对别人的内心缺乏感同身受，尤其是对社会关系较远的那些人。呼吁人们注意搭便车问题的经济学家指出，与负外部性一样，正外部性同样存在，并促使人们采取搭便车的行为。正外部性是决策者在制订决策的时候没有考虑在内的收益，它提醒我们考虑这样的问题：有人有足够的激励创造这些收益吗？还是每个人都在等待，希望从他人的行动中获取溢出收益？

在现代社会，正外部性或溢出收益可能比溢出成本更为普遍，后者包括引发人们对污染的抱怨的负外部性。维护美丽草坪的房主给邻居和过路人带来溢出收益；微笑的人们将溢出收益分给他们遇到的每一个人；不厌其烦地调研社区问题的公民提高了公共决策的质量，从而造福了每个人。另外，一般制造者和销售者为顾客提供的收益通常一定会超过顾客为获得此收益所需的付出。消除所有溢出收益和消除所有负外部性一样是不可能的，然而溢出收益及其激发的搭便车倾向，确实造成了一些严重的社会问题。政府机构的强制措施是解决这些问题的一种途径。

在一个社会里，对双方都有好处的交易受到交易成本的限制。

记住，交易总是伴随着交易成本的。需求者和供应者必须找到彼此，对愿意提供和想要获取的东西达成一致，并确定他们得到的确是其想要的。特别是销售者必须确保不让不付钱的人得到他们供应的产品，进而带来了交易成本。成熟的商业运营将这些努力简化为惯例程序，从而将交易成本控制在较低水平，让各方从交易中获得更多净收益。但是如果交易成本高到已经超过了交易带来的收益，交易就不会发生，这样就会损失潜在收益。政府可以被看成通过使用强制来降低交易成本的制度安排。

11.9 法律和秩序

让我们看看政府的一些传统功能，看看这种方式能解释多少，让我们从“法律和秩序”的问题开始。现在可以对上面几页的内容做这样的总结：高交易成本使得人们难以把不付钱的人排除出去，不让他们享有私人警察巡逻的溢出收益。为了防止搭便车者破坏提供警察保护服务的激励，政府引入了强制。政府将这项服务提供给所有人，并收取税金作为非自愿的缴款以支付这项服务。

比起建立警察机构，通过自愿行动建立解决公民间争端的司法体系也许更容易一些，现有的众多靠自愿捐助资助的仲裁体系说明了这一点。但当居住在同一区域的人都受到共同的法律与规则的约束时，每个人都会从中获益。一个约束所有人、统一和一致执行的规则——不论当事人是否同意——可以让每个人更有信心地做计

划。是否可以自信、有效地做计划，是区别一个协作社会与无秩序乌合之众的标志。因为不论人们是否选择为其付钱，受其约束，法律和法院体系都可以给人们带来大量收益，社会使用强制建立和运行司法系统。

11.10　国　防

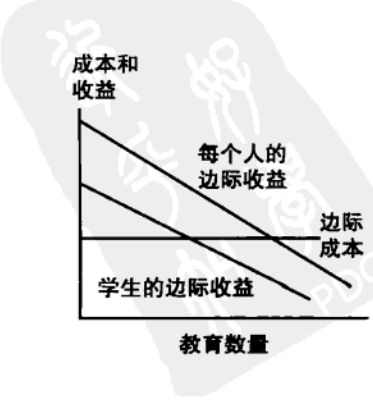
国防是政府的一项传统功能，它提供了一个经典例子，其收益无法只提供给为其支付费用的人，除非以一个高得几乎不能承受的成本。搭便车问题使得依靠自愿支付支持的国防体系在实际中无法实现，因此社会诉诸于强制，通过征税筹集资金。

国防的提供者如何能够只让为国防支付费用的人享受它呢？

但是要仔细留意的是，政府不一定得完全依靠强制来提供“国防”这项产品，这一点很容易被忽略，也没有政府这样做。用于支持军队的税收是强制性的征收，但是在使用资金为军队雇用人员，从供应商那里购买设备的时候，政府靠的是说服和自愿协作，和提供警官和法官时一样。这提出了一个有趣的问题：为什么在说服看起来有效、甚至效果更好的时候，政府有时还是会使用强制达到其目的？为什么政府选择将人们征召入伍（进入陪审团）而不是依靠志愿者？大部分为政府工作的人是被说服而非被强迫的，为什么有些人（如义务兵）是被强迫的？军队人员面临的危险不可能是答案的全部，因为人们可以被吸引去做其他危险得多的职业，而且还得不到征兵费。我们会在后面给出进一步的解释。

11.11　道路和学校

那么道路呢？如果我们不使用强制为街道和公路提供资金，我们能享受充足的道路系统吗？注意，道路系统是否“充足”与我们现有道路的数量和质量并无必然联系，如果新建道路的收益不及其成本，道路就供应过剩了，这当然是可能发生的。但如果道路修建完全靠自愿捐助，有理由预测道路整体上的供应不足吗？如果是完全靠收通行费获取收入的人拥有和运营所有道路，交易成本（比如为排除搭便车者而产生的成本）可能会大得惊人。另外，并不只有开车的人才独享收益。在灰尘漫天的砾石路旁居住的人，即使他们从来不开车，也能从铺设沥青等路面整修中获益。那些未使用强制在偏远地区或私人区域修路的实践，虽然说明这种事可以做到，但也同时说明依靠完全自愿的方式保障协作，成本会非常高。



使用强制为教育筹资，情况会怎样呢？这里的观点是，对人们而言教育的边际成本等于边际收益的时候，其后他们就停止接受教育了。但是除了受教育的本人，教育还可以产生大量正外部性，让其他人受益。因此，当公民学习更清晰地阅读和思考的时候，民主国家里的每个人都会受益。因为我们在确定应该获得多

少教育的时候，并没有将溢出收益考虑在内，所以我们获得的教育少于最优值。政府使用税收资助教育，降低了潜在学生的教育成本，引导其接受更多先前可能不会接受的教育。问题出现了，就像道路的例子一样，使用强制防止供应不足在实践中不会导致供应过剩吗？后面我们将会再次回到这个问题上来。

11.12 收入再分配

政府行为的另一个重要类别是为穷人或残疾人提供特殊援助——货币资助、食品券、医疗、住房补贴和各种社会服务。为什么这种行为需要使用强制呢？为什么我们不能靠自愿的慈善捐助，而不是强迫人们通过纳税筹资呢？部分答案是，慈善捐助存在搭便车问题。假设所有公民都愿意做慈善捐助，想要看到更多的收入能够提供给特别贫困和不幸的人。尽管有些公民能从捐助慈善事业当中产生直接的满足感，然而大多数人还是希望以对他们来说最小的成本让问题得到解决，让受苦的人得到救济。他们想看到贫困的人受到帮助，但是他们只想看到别人提供帮助，因此他们表现得像搭便车的人。他们减少自己的捐助，希望别人提供足够多的捐助来解决问题。但是每个人都等着别人捐助，捐助数量就达不到人们想要筹集的水平。在这种情况下，税收向人们确保其他人也同样在尽自己的一份义务，这样就能让人们愿意多提供一些捐助。

11.13 自愿交易的管制

属于管制一类的众多政府行为又如何呢？为什么联邦政府、州政府和地方政府对如此多的公民行为加以管制，使用强制控制人们可以自愿交易的物品类别？政府使用强制控制自愿交易的行为，促使我们更努力、更多地思考政府在管制名义下所做的一切。

作者按：多数人可能会用“父亲式的”这个词，但是用“家长式的”，意思更加确切，而且没有性别偏见。

部分答案是，除非政府对某些种类的自愿交易加以管理，否则有权势且无所顾忌的人会不公平地利用弱小无辜的人，这是一种普遍的信念。这种家长式的说法*当然有可取之处，但是也常常被特殊利益集团滥用，其行为恰恰“不公平地利用了弱小无辜的人”。交易成本是这个问题的另一部分答案。我们所有人都拿出秤来检查屠户用的秤是否准确，用我们自己的汽油桶检查加油站的油泵是否作弊，这么做的成本非常高昂。而当医生必须获得执照，新药在上市前必须获得食品药品管理局（FDA）的批准时，购买者就能够省去评估这些产品的成本，而且这些产品的质量消费者本人难以了解，除非支付高昂的成本。政府机构强制销售者获取认证，这样可以让我们所有人都以更低的成本进行满意的交易。大量政府管制可以被视为用来降低信息获取成本的一种强制。

但是对政府管制的这段辩护当中，一个明显的漏洞是它没有解释为什么销售者

通常也热情地支持政府的管制。对这个问题有所研究的人清楚地知道，销售者对政府管制的需求，更多地来自销售者自己的考虑，而非为他们的顾客着想。在第 9 章中我们了解了为什么会发生这种情况：销售者渴望限制竞争，以保护消费者的名义施行政府管制，是消除竞争切实有效的办法。但是为什么受害者会合作呢？维护公共利益应该是政府的责任，为什么政府要使用强制维护个别人的特殊利益呢？

11.14　政府和公共利益

经济学理论给出的基本答案，以一种出乎意料的方式把我们带回到本章开头提出的问题。为了弥补纯粹自愿协作固有的局限性，政府采取了强制手段，而这些强制本身也拥有同样的局限性。其原因是强制自身依靠的就是自愿协作。说服总是先于强制，因为在政府中特定的人被说服行动之前，政府自身是不会行动的。政府不是阿拉丁神灯里的精灵。政府就是人们的互动，他们关注其所了解的各种选择的期望成本和效益。在这一切之中令人尴尬难解的是，交易成本、正外部性和搭便车者带来的问题在民主国家的政治生活中尤其突出。

非常多的人不假思索地假设“政府按公共利益行事”。然而政府实际上是这样做的吗？政府总是这样做的吗？为什么我们会这么想？当人们从超市走到选举投票点时，他们会变得更正直吗？当人们放弃某个行业职位或学术职位，接受了一份政府的工作，他们的品质改变了吗？假设我们把“公共利益”定义为大家在信息充分并且公正的情况下都想要的东西，政府可以从充分的信息和公正的视角出发行事吗？对于这样的可能性，经济学理论可以提出什么有用的观点吗？

一些人的决策之和构成了政府的行为，他们所关注的，是其真正可及的信息与切实面对的激励。对于这些信息和激励，经济学理论预言它们通常既有局限性，也有偏向性。

11.15　信息和民主政府

首先，我们可以看看普通选民。我们中间没人了解得足够多，从而可以在“充分信息”下进行投票。为了让你自己相信事情确实如此，你可以做一个小小的思想测验。假设你知道，对于某个候选人或某个职位，你的选票将决定选举的结果，有且只有你的选票能够解决这个问题。在投出这关键的一票之前，你会收集多少信息？当然，这个问题的答案大部分取决于这个职位或这个问题的重要性。然而你肯定会比你作为 5 万或者 5,000 万选民中的一员时，投入更多的时间和精力获取信息。大部分公民，包括聪明、博学、热心公益的公民，在选举日走进投票点的时候，只有大把的偏见、些许预感、一些经不起检验的信息和大片的茫然无知。我们这么做是因为这么做是理性的！如果我们的选票只是 5 万或 5,000 万张选票中的一

当信息不值得了解的时候，就出现了理性无知。

张，对于这种重要性，如果要我们了解得足够多以在信息充足之后再投票，几乎是一种过度的浪费。这并非简单的自私或缺乏为社会福利专注投入的问题，一个选民想要为大众利益做出个人贡献，他为社会公益志愿工作的每一小时、每一美元、每一卡路里，其回报都会超过他为投票收集足够信息所付出的努力。

通常会有人提出反对意见："但是如果每个人都这么想，民主政治就无法运行了。"这种反对意见是某些人错误逻辑的又一个例证：因为如果搭便车现象不存在，这个世界会变得更好，所以搭便车现象就不应该是客观存在。那些真正致力于民主政治的人对此有更好的理解，他们在普通选民信息不足或错误的时候，还能找到让民主制度继续运行的方法；并在选民显然不具备相关信息的时候，他们不会假装选民已经拥有了这些信息。

一些民主政治的拥护者并没有因为普通选民的不完美而过分泄气。如果决策要实现公共利益，他们会依靠民选的代表，让他们去获取决策必须具备的信息。他们的信心有合理的现实基础：因为每个议员的选票都更可能影响投票结果，议员可以使用他们获得的信息对其他人施加重大影响，他们拥有人手和其他信息收集的资源，并且很多人热衷于将相关信息提供给议员，还因为议员的选票受到监督而且议员必须为之辩护。出于所有这些原因，与普通公民相比，民选代表更可能获得关于票选对象的充足信息。

11.16 民选官员的利益

然而，即使我们能够假设议员可以充分了解信息之后再行投票，我们能够认定他们是为公共利益投的票吗？当选的民意代表是不偏不倚的吗？换一种方式提问，他们总会按照可及信息所告诉他们的那样投票而没有私心吗？经济学理论假设人们为了自身利益行事，而不是为了公共利益行事。有时支持公共利益是符合议员的自身利益的，但如何达成这种利益的一致，是设计政治制度的主要议题；我们不能只是设想这种有利的一致，而不问我们的制度能否产生这种一致。因为在大多数民选官员之中，谋求连任是常见并且正当的利益，我们将集中分析这种特定的私人利益。连任的利益可以引导民选官员为公共利益投票并行事吗？

从现在开始每年支付 2,000 美元，马上得到 1,000 美元的收益，对不这么做一年内就会卸任的人来说，这是值得的。

首先，让我们关注谋求连任如何限制民选官员做计划的跨度。民选官员不能承受太遥远的未来展望，其计划必须能在下一次选举之前见效，否则这些在位者就可能被提出更好承诺的人取代。我们在本书最后的部分将看到，对于短期的过度重视，让政府难以有效地应对经济衰退和通货膨胀。其实对于政府的任何一种政策，情况都是如此。在下一次选举来临前，民选官员会尽可能地在这段时期内实现政策的收益，而严重低估其后可能带来的成本。因此，虽然他们拥有关于特定政策后果更好的知识，但谋求连任的利益使得他们难以充分运用。

在前面我们列举了一些原因，说明为什么议员更有可能获得充足的信息，其中

我们提到的两点同样解释了为什么议员不会总是按照信息本身告诉他们的那样去做，即我们列举的原因中的最后两点：很多人热衷于将相关信息提供给议员；议员的选票受到监督而且议员必须为之辩护。问题在于，在给议员提供信息（或者说游说）以及让议员对其行为负责（或者说留名）这两点上，特殊利益集团会对此非常有兴趣，与政治过程相关的正外部性几乎使之成为必然。举例而言，联邦政府给予地方政府拨款资助一些地方项目，没有这些拨款，这些项目就无法进行，这可以清晰地说明上述过程。这些项目原本不会进行，因为其积累的收益会小于其成本；那么对于这些未通过成本收益分析的项目，为什么联邦政府还要补贴并确保其完工呢？

假设“大都会”市对建设一条轻轨系统的可行性进行了研究，目前该市还没有轻轨系统。市政府聘请了交通工程师、土木工程师、人口统计学家、城市规划设计师、经济学家和其他专家，评估建设该系统的成本以及为该市市区及郊区居民带来的收益，成本和收益均以美元计算。假设他们得出的结论是，在将所有成本和收益以合理的比率折现之后，建设的直接成本是所有未来收益（有形的和无形的，可能的和不可能的，真实的和想象中的）的两倍。事情到这儿就应该结束了。但是，有一个很好的机会让这件事可以继续下去，众多当地的利益集团希望能够建设轻轨。首先是建筑业的所有业内人士；其次是永远无法忘怀童年时期对火车热爱的那些市民；接着是所有本市的热心拥护者，他们希望“大都会”市能够发展得更像纽约和芝加哥，他们认为一个世界级城市需要有一条通勤铁路系统。“大都会”市的主要报纸也会异口同声地支持这个宏大的项目，除了其对本地发展有诸多潜在的贡献之外，更重要的是它可能会带来广告客户的增长。最后也是最关键的是当地的政府官员，不仅包括市一级和郡一级政府*的官员，也包括本地区在国会的众议员和参议员，他们都非常希望促成此项目，因此而扬名。

译者按：美国的政府层级中，其“自治市”(city)在“郡”(county)之下，临近的几个市或郡可以联合起来，组成一个以其中某个著名城市命名的大都会区(metropolitan area)。

于是为了取悦当地选民，其政府官员们会到华盛顿做工作，寻求足以支付60%建设成本的联邦拨款来启动这个项目。为什么美国的纳税人应该为一个未通过成本—收益分析的项目支付60%的建设成本？因为他们中的大多数人没有关注这件事！洛杉矶和其他任何地方的纳税人多付了几个美元，资助“大都会”市不起眼的小项目，这几个美元甚至不足以激起他们的好奇。因此“大都会”市的议员会说服洛杉矶和加利福尼亚的议员，为“大都会”市的轻轨系统投票，暗含的意思是，下次“大都会”市的议员也会支持洛杉矶的类似小项目。该轻轨系统为当地政府官员带来巨大的收益，他们将受到人们的密切关注，在改选的时候也会得到建筑业、铁路爱好者、本市的热心拥护者和“大都会”各家日报的慷慨支持。

议员更关注那些自身对事情多加关注的人。

11.17　集中的收益，分散的成本

政治过程从来都是这样：少数能获得巨大利益的人会投入庞大的资源，试图影响政治进程；剩下的大部分人，虽然他们整体上可能可以获得更多，但落到个人就

政治激励

只能获得少许利益，于是就几乎什么也不投资。民主政治进程之中的逻辑是，将收益集中于组织良好、信息完备、获利最多的少数人手中；而将成本分散到没有组织、信息缺乏也得不到什么利益的个人身上。议员会对这种压力有所回应，因为他们中的大多数发现这对他们的连任有好处。为此指责他们没有原则似乎是徒劳之举，因为与极端刚正不阿却落选的前任议员相比，一个聪明、诚实的议员虽然可能需要为了生存而牺牲部分原则，但其日后可以更有效地为民众服务。真正的问题在于正外部性促使我们中的大多数人采取搭便车的行为，希望其他人承担游说的成本，而我们都能从中获益。然而现代政治经济学家论证了，民主政府内制订政策的倾向是集中收益，分散成本，这为我们提供了最好的例证，帮助我们了解为什么成功的政治不一定符合好的经济学。

11.18 正外部性和政府政策

至此，我们可以顺理成章地得出结论：政府政策往往会受到特殊利益集团的支配。政府在行为选取上，往往宁可给多数人带来小小的伤害，而不是让少数人极不高兴。与公共利益相比，政府政策更多地被一串列举不尽且相当褊狭的利益而指引。这就是为什么消费者的利益在舆论上占上风，而生产者的利益却控制着政策。生产者的利益更加集中，因而更加受到关注。生产者知道，他们行动与否对于自身利益将带来显著差别，因此他们付诸的行动符合自己的利益。但是每个单独消费者只能从政治行动中获取一丁点收益，因而他们没有激励承担相应行动的成本。

这就是为何防止道路供应不足而使用强制，却常常会导致道路供应过剩的原因吗？在经济体系中，当纳税人的一般利益与小团体的明确利益针锋相对时，前者的结果不会太好。同样的分析也适用于学校教育。一些议员想要通过削减教育或研究经费来节省纳税人的钱，提供学校教育的人（注意，我们自己是既得利益者）可以让这些议员的日子不好过。在每个人都希望降低开支的时候，议员们仍批准越来越多的开支。对于议员们的这种让人疑惑的举动，我们有这样的解释：要降低预算，只有砍掉某些具体项目，然而每个特殊利益集团都会确保自己的项目不被砍掉，因此开支无法得以降低。

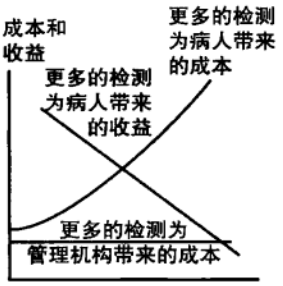
为什么在过去很长一段时间内，美国实行强制的征兵制？国会恢复征兵制的可能性有多大？至少在和平时期的某些领域中，为确保我们想要的合作说服其实已经足够发挥作用，但征兵制将强制拓展侵入到了这些领域。征兵制之所以存在这么长时间，一方面或许是因为军事机构对于维持稳定的兵源非常看重，另一方面是那些受到征兵不利影响的人更有动机去寻找自己的解脱门路，而不是攻击整个征兵体系。有趣的是先前那些鼓吹恢复征兵制的人，在“9·11”事件与伊拉克战争之后，转而谈论某种针对所有年轻人的短期义务兵役。这种策略（假设这是一种策略）会增加反对征兵制的人吗？或者它能够将征兵给被征人员带来的期望成本减小到某个

临界值之下，由此他们不会去加入反对恢复征兵制的政治斗争？

如何分析政府消除贫困的那些努力呢？我们可以预见，在用货币支付取代实物支付这件事上，议员的动作会很慢。农场主从食品券计划中获益，建筑业从住房补贴中获益，医疗业因卫生保健补助而增长，教师从贫困生教育补贴中获益，社工知道把钱给穷人永远不及雇用更多从事“专业救助”的人好处多。这些团体的政治影响，让议员更倾向于支持对穷人进行实物支付，而不是货币支付。可能有其他更好的反对货币支付的理由，但如果货币也像其他实物那样是由某个“货币业”制造并销售的，他们就可能游说国会，以使货币补偿这种备选方案得到更多的重视。

11.19　人们如何界定公共利益

这些并不意味着农场主、医院管理者或者社工不关心公共利益，它只意味着这些人都对自己的利益有某种程度的关心。即使政府机构内那些专门被委以保护公共利益的人，也会根据他们自己的独特利益定义公共利益。



例如，试想食品和药品管理局（FDA）的一名工作人员，他负责防止未经“充分检测”的新药流入市场。什么是“充分检测”？它指的是通过检测确保我们在一种新药被允许进入市场前，了解其所有副作用。但是我们从来不可能万无一失。我们能做的只是获取更多的信息，从而减少人们因意外的副作用失去生命或者受到严重伤害的风险。这种风险我们能降低多少呢？不会太多，因为与更多测试相关联的，除了收益还有成本。一项主要的成本是有人会因此失去生命或无法缓解病痛，因为药物在接受检测的时候，还无法在市场上供应。

由于新药过早地引入市场而使人失去生命，以及由于新药过迟引入市场而使人失去生命，FDA 专员将如何评估这两种成本呢？如果经过 FDA 批准的药物发现有致命的副作用，人们就会责怪 FDA；如果 FDA 拒绝批准一种药物，其后在其他国家发现这种药物有致命的副作用，人们就会称赞 FDA。但如果一种药物最终被证明是非常成功的，而在其接受检测时有人失去生命，有人忍受病痛，几乎没有人会因此谴责 FDA。于是 FDA 专员发现，相对于病人的边际收益和边际成本相等决定的最优检测水平，多做些检测更符合公众们的要求。

11.20　囚徒困境

许多我们所讨论的问题，其核心特征可以用一个有趣的概念阐述，这个概念就是囚徒困境，看到这个名字就知道其最初是通过两个囚犯和一个聪明的检察官的故事展开的。

让我们假设，每个公民都迫切地希望有一个“优质政府”，而且愿意每周放弃两个小时的休闲时间求得这样一个政府。这两个小时可以用于调查目前的困难、和其他公民讨论政策问题并监督议员行为。如果所有或者几乎所有公民每周都贡献出这两个小时，优质政府就能得到保证，我们会得到优质政府吗？根据我们的假设，每个公民都衷心地希望有一个优质政府，而且愿意为此付出必要的牺牲，因此似乎我们应该可以得到优质政府。然而，我们很可能得不到。

此时困境如下：每个公民都知道，仅仅他或她的决策无法影响结果。如果我花两个小时履行我的义务，但是其他人却没有履行其义务，我的努力就白费了。虽然我花时间收集了信息，但我的声音和选票，会被其他 100 万个声音和 100 万张选票淹没。我放弃了两个小时打保龄的时间（或者任何我损失的其他机会），但结果什么也没得到。另一方面，如果我决定只做我自己的事，而其他人却都履行了他们的义务，我就会得到优质政府能够带来的所有好处，外加两个小时在花园小路上散步休闲的额外奖励。因此，我的优势策略（dominant strategy）是去打保龄球。选择打保龄球而不是履行义务总能让我情况更好，因为我无法通过自己一人的决策产生什么影响，唯一的区别是我的时间被用来进行乏味的政治活动，还是用来愉快地打保龄球。

遗憾的是，选择娱乐而不选择义务，这也是其他所有人的优势策略，结果就是我们无法得到优质政府，即使所有人都想得到而且愿意为此贡献必要的时间。我们可以用图 11–1 来对此进行总结。每个公民在选择义务还是娱乐的时候都实施优势

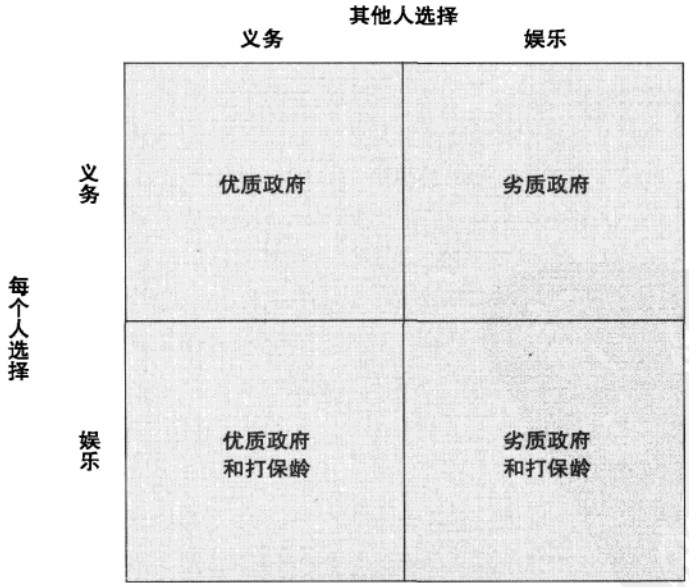


图 11–1　囚徒困境

策略，图表中显示出各种不同的结果。尽管每个社会成员都更喜欢左上角的结果，然而实际的社会生活中呈现出来的却是右下角的结果。这就是困境。

对于每个进行选择的个体，都有四种可能的支付（payoff）。对于必须靠放弃打保龄来履行义务的人，其选择娱乐而不是义务的话总会得到改善，因为这样他总可以得到打保龄的好处。其他人的选择决定了他是得到优质政府还是劣质政府，但是每个其他的人也都面临同样的局面。因此，尽管所有人都愿意放弃打保龄来得到优质政府，然而所有人都选择了娱乐，最后所有人都得到劣质政府。

这种困境是十分普遍的。例如，城市里每个人都想要洁净的空气，也愿意为了获得洁净的空气而减少开车。但是由于没有哪个人能够单独通过做出这样的决策来明显地影响空气质量，所以每个人都选择继续开车，使得城市的空气变得让人窒息。如果可以以很小的额外成本得到一种替代物，只要所有开车人都选择用它取代开车，那么每个人的境况都会改善。承受很小的成本，就能让每个人都得到宽敞的街道带来的巨大收益。但是具体决策的是每个独立个体，对整体上所有人有利的，对每个具体的个体可能不是这样。

下面是一个不同的例子。某行业中，所有销售者都知道，如果每个销售者都限制产出，价格就会上涨，整个行业就会赚到更多的钱。但是这个行业里有众多的销售者，符合每个销售者利益的做法是，保持原有的产出水平，同时希望其他销售者限制其产出（这种希望是一种妄想）。每个人都表现得像搭便车者，因为每个人都知道，一个人的决策对自己财富的影响比对整体财富的影响大得多。如果能克服搭便车问题或者解决囚徒困境，每个人的境况都会有所改善，但现实恰恰相反。这个例子说明，虽然囚徒困境总是让行动方受挫，但有时也能为其他人带来受欢迎的结果。换句话说，囚徒困境和社会问题并不总是一码事。

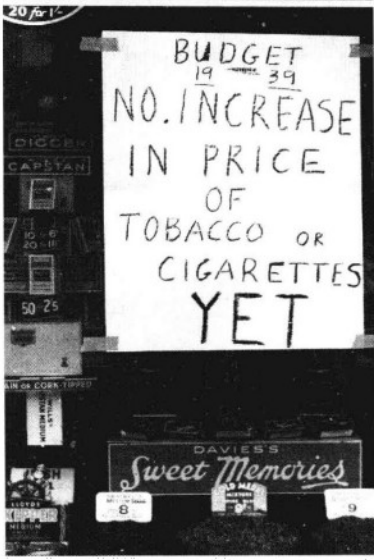
如果没有交易成本，就不会有囚徒困境。各方会签订具有拘束力的合同，确保各方得到左上角的结果，而不是右下角的结果。合同可以规定保龄球爱好者如果每周没有老老实实地花两小时履行其政治义务，就罚他少打三小时保龄。这样，履行义务就符合他的利益了，其他人履行义务也符合他们各自的利益，因为他们都受到同样合同的约束，这样整个社会生活就会得到左上方的结果。然而正如你认识到的，设计、制订、协商、记录、监督和实施这样的合同成本太高。（谁能肯定保龄球爱好者是老老实实花了两小时履行义务，还是走马观花地履行义务？）因此，交易成本让我们无法做我们都想做的事。

但是，我们可以用无数有趣的办法应对这个问题。随着人们在各自不同的社会交换中尝试控制囚徒困境的不利方面，社会演化出一系列正式和非正式的制度，对其需要另外整整一本书来介绍。我们使用微笑、皱眉、风俗、习惯、正式和非正式的合同、保证金甚至宪法来克服交易成本，保障合作。你可以把美国宪法看成一种控制囚徒困境的制度，约束着那些声称为公众利益服务人的私人利益。

11.21 政治制度的局限

对于那些将“政府维护公共利益”当作信条的人来说，如果以上这些分析让他们感到不安，那么或许就是质疑那些信条的时候了。这种信条也许植根于将“政府”等同于“国家”的惯性思维之中，从而将对后者的崇敬延伸到了前者身上。或者是由于我们不愿意承认某些问题无法解决，因而持有这种信念，认为求助政府是最后的手段，因而也必须是有效的手段。还有一种普遍的演绎推理也会得出这种结论，它声称所有社会问题都是人类行为的结果，人类行为可以被法律改变，而法律是政府制订的，从而得出结论政府能够解决所有的社会问题。阿列克西·德·托克维尔（Alexis de Tocqueville）在《论美国的民主》（*Democracy in America*，第一卷第一部分第八章）中提出了一个更为现实的观点：“没有哪个国家里，法律能够提供一切，或者证明政治制度能够取代常识和公共道德。”

简短回顾



经济学理论假设政府行为源于公民和政府官员的决策，后者关注的是不同行为路径给他们自己带来的边际成本和边际收益。

政府的一个独特特征，就在于其拥有被普遍承认的实施强制的专有权利。强制是指通过威胁减少人们的选择来促成协作。自愿协作完全靠说服，说服通过承诺给予更多的选择来确保合意的行为。

强制对于社会成员来说是有用的，因为有时所有人都认为某些产品的价值超过了其供给成本，但是这些产品无法靠自愿协作得以供给，强制就能确保这些产品的生产。当不存在某个低成本的方式以确保产品只供应给购买的人，或者能防止需求者变成搭便车的人，这时类似的供给失灵就会产生。

强制可以降低交易成本，从而确保这种产品的供应。经过分析，政府的那些传统功能针对的主要就是减少交易成本和克服搭便车现象。

政府的强制是以自愿协作作为先决条件的。在最后部分对政治过程的分析中可以看出，说服先于强制，因为必须首先说服公民和政府官员，才能商定以某种方式使用强制。这意味着，虽然自愿协作效力的局限性可以支持政府强制的合理性，同时也是政府强制效力的局限性。

正外部性在民主政府的整个政治过程中无处不在。它使得普通选民难以得到充分的信息，民选或任命的官员们也不会总是按照信息提示给他们的正确方式行事。

问题与讨论

1. 一封写给《华尔街日报》的信抨击一项提案，该提案提出要将国家空中交通控制系统私有化，这封信得出如下结论：

> 企业为了经济回报最大化而存在。政府为了公共利益最大化而存在。任何可以想象得到的效率上的改善，都无法弥补城镇红绿灯系统或国家空中交通系统的公共控制权的丧失。

(1) 企业为了经济回报最大化而存在，政府为了公共利益最大化而存在，这么说是指什么？这说的是目的（谁的?）还是结果？

(2) 如果企业不带来大量的公共利益，它能赚取大量的经济回报吗？

(3) 如果空中交通控制系统的使用者必须为其产生的收益支付成本，我们可以怎样计算系统带来的公共利益？如果系统的使用者无需付钱，所有成本都将由税收支付，我们又可以怎样计算？

(4) 这封信的作者说自己是飞机所有者及飞行员协会的主席。这是否告诉了你他反对将空中交通控制系统私有化的原因呢？

2. 政府官员追求的利益和私人部门的人们追求的利益，在整体上、系统上有何不同？试想下列各种情况：

(1) 国立大学的校长；私立大学的校长

(2) 渴望进入参议院的众议院议员；想要成为公司旗下某工厂销售经理的一名旅游销售代表

(3) 想成为美国总统的著名政治人物；想得奥斯卡奖的著名演员

(4) 市区警察；受雇于私人保安公司的统一着装的保安

(5) 小企业管理局的拨款人员；银行的贷款人员

3. 在下列各例中，政府所有的企业和非政府所有的企业之间有何重大差异？为什么你认为政府拥有下面提到的这些企业？对于政府拥有的企业，竞争采取了哪些不同方式？哪些不同的经营方式是由于其政府所有制而采用的？

(1) 投资人所有的单位；国有单位或市政府所有的单位

(2) 国立大学；私立大学

(3) 市政府拥有的市内巴士公司；城际巴士公司，如灰狗巴士公司和旅途巴士公司

(4) 森林服务露营地；私有露营地

(5) 公共图书馆；私人书店

4. 一种支持政府生产产品的常见说法是，政府生产的产品是社会福利必需的，因此依靠市场的“一时冲动”来供应这些产品是不可靠的。这种说法是否解释了为什么公园和图书馆通常是市政设施，而食品和医疗通常由市场提供？对此，你能给出更好的解释吗？

5. 政府管制的支持者常常抨击“不受限制”的竞争或“不受约束”的竞争，证明政府管制的合理性。竞争有过“不受限制”的情况吗？一些记载显示，在19世纪，竞争是“不受限制”的，那时，美国经济系统中实施了哪些限制竞争的重要措施？

6. 政府管制的批评者常常试图证明“自由”市场的合理性。市场有过完全自由的时候吗？自由是因为不

受什么的约束？如果参与者的经营遵守禁止使用不诚实计量工具的法律，市场就“不自由”了吗？如果是禁止误导性广告的法律呢？如果是还没有经过政府机构批准的禁止提价的法律呢？你如何划分自由市场和不自由市场或受管制市场之间的界限？为什么你要这么划分？

7. 课文里提醒说，把政府说成“它”是有危险的，容易让人误以为政府可以像工具一样被操纵，用来做我们想做的任何事。在上一句中使用“我们”一词不也是误导吗？“我们”想要政府做这做那，“我们”是谁？每个人？大多数人？所有见多识广、热心公益的公民？还是和我有一样利益、对局势有一样理解的人？当人们说“我们必须利用政府控制自私和贪婪的影响”时，人们指的是什么？根据社会的运行方式，谁应该控制谁？

8. 越来越多的美国人现在居住在被严密管控的共管社区、合作社区，甚至单亲家庭社区。这些社区通常由被选举出来的业主委员会管理，业主委员会建立和实施保护其房产价值的规章。这种居住区里的一些学生认为，这些社区是私人政府，拥有征税、提供服务和规范行为的能力，因此，它们应该接受宪法限制政府行为条款的管辖。
   (1) 业主委员会的管理者在禁止居民张贴标志、安装卫星天线、在街上停靠小货车或忽略其草坪和花园时，是使用强制，还是使用说服的办法？
   (2) 业主委员会的支持者认为，遵守规章是自愿的，因为居民在买房前就同意遵守这些规章了。你同意吗？如果委员会颁布了一个新的规章，某位业主强烈反对该规章呢？这位业主遵守规章还是自愿的吗？
   (3) 一位业主委员会的批评者认为，同意不是自愿的，因为这种共同产权的开发项目通常是人们最能买得起的住宅，因此人们没多少选择，只能住在其中。这位批评者指出这些开发项目是美国增长最快的新建住宅形式，他认为这些开发项目是私人政府，应该接受宪法限制一般政府行为条款的管辖。你同意吗？

9. 作为促成协作的方法，说服和强制拥有胜过对方的内在优势吗？
   (1) 被说服进行协作的人们通常希望维持这种协作关系。被强制进行协作的人一般会想办法切断这种协作关系。对于在每种情况下与协作者相关的交易成本水平，这意味着什么？
   (2) 强制可以用来拒绝给予人们进行自愿协作的机会。这会发生吗？为什么有人要用强制阻止别人进行自愿协作？

10. 亚当·斯密赋予君主或国家建立并维持某些公共机关和公共工程的义务。这类机关和工程，对于一个大社会当然是有很大利益的，但就其性质说，假设由个人或少数人办理，那所得利润绝不能偿其所费。所以这种事业，不能期望个人或少数人出来创办或维持（《国富论》，第五篇第一章）。（**译者按**：本段译文据商务印书馆郭大力、王亚南译本）
    (1) 这段关于政府产品的描述和课文中对于受搭便车问题支配的产品的描述有何不同？
    (2) 斯密讨论了四种至少部分满足其标准的公共设施或工程：为了“国防及司法行政……为便利社会商业，促进人民教育的公共设施和工程”。斯密赋予政府的义务如何与当今普遍赋予政府的义务相比较？斯密忽略了什么重要的政府义务吗？

11. 对于拒绝为消防服务出钱的人，志愿消防队的成员应该拒绝扑灭其家中的火灾吗？（假设火灾没有威胁到出过钱的人的财产。）他们扑灭火灾会造成什么损害？

12. 搭便车现象总是问题吗？有时它不是也防止人们通过合作利用他人吗？为什么卡特尔组织得不到政府强制力量的支持，通常就会解体？

13. 大多数开车的人在认为自己能够侥幸免于惩罚的时候，很可能已经超过了法定行驶限速。这意味着，如果给他们机会，他们会投票支持更高的限速吗？

14. 一个关于改善美国大城市中学的公共听证会，出席者甚少，一篇报纸社论在文章开头哀叹道："有那么多的人对公共教育怨声载道，然而出席改善学校办学的相关会议的人却如此之少，这着实让人惊讶。"很多人抱怨，但是很少人出席会议，这确实让人惊讶吗？
    (1) 抱怨的成本是什么？出席会议的成本是什么？
    (2) 一个关注这个问题的公民花一个晚上的时间出席听证会就能切实影响一个大型城市学区的可能性有多大？
    (3) 抱怨和出席会议的相对收益—成本比似乎充分说明了报纸社论作者所哀叹的事实。但是少数人似乎总是愿意出席会议，哪怕是在时机最不合适的时候，我们怎样解释这些"积极分子"的行为呢？

15. 一个郊区街区，10 家人中每一家都有自己的电动割草机。为什么各家不共用一台割草机呢？如果采取这种协作方式，试列举主要的交易成本。

16. 表演者只把服务供应给愿意付费观看娱乐节目的人是很难的。
    (1) 那么，表演者如何保证从他们提供给电视观众的服务中获得报酬呢？想想广播和电视转播中的搭便车问题是如何解决的。表演者把他们的服务出售给什么人？电视观众通过什么样的交易程序接收到娱乐节目？每个阶段的搭便车问题是如何解决的？
    (2) 如今，有些房主试图用他们自己的接收天线接收卫星信号，不交费观看有线电视节目。付费电视公司对扰频器和解码器的使用如何说明其承担了消除搭便车问题的交易成本？

17. 为什么法院要求被选中的公民必须参加陪审团的工作，不论他们是否愿意？如果法院提高陪审员的劳务费，法院不能在自愿基础上获得他们需要数量的陪审员吗？为什么我们不提高陪审员的劳务费，让志愿者组成陪审团，而要把陪审工作这个沉重的成本施加在那么多必须放弃其他有价值的活动而来履行"陪审义务"的人身上？你认为全志愿陪审员制度对陪审团的构成会有什么影响？参与陪审团工作是每个公民的义务，在这种情况下使用强制合理吗？如果合理，为什么我们不处罚那些不参与投票的人？参与投票不是公民的义务吗？甚至更进一步，为什么不处罚那些没有通过严格的时事考试或者不参与投票的人？这样的话，我们就能强制公民在信息完备的情况下参与投票。我们会这么做吗？

18. 你同意美国宪法定义总统、国会成员和最高法院法官的产权吗？
    (1) 为什么宪法禁止国会在总统或联邦法官任职期间降低其薪水？
    (2) 总统的第一个任期与第二个任期相比，我们得到的统治是更好还是更糟？（宪法禁止总统有第三个任期。）
    (3) 众议院成员每两年改选一次，最高法院法官终身任职，你认为谁的决策会更具政治家风范？
    (4) 如果所有美国国会成员都有任期期限，你认为国会的决策会更具政治家风范吗？

19. "你掏钱，我得到顶级牛腰肉。"这是经济学家罗塞尔·罗伯茨（Russell Roberts）在《华尔街日报》上一篇社论文章的标题。罗伯茨使用了一个人们所熟知的例子，准确地抓住了搭便车问题带给国会的

困境的关键。

(1) 假设你在独自吃午饭的时候，一般不吃甜点，不喝额外的饮料，因为这两项会给你 6 美元的午饭多增加 4 美元，对你来说，它们不值这么多钱。但是现在假设你和三个朋友一起吃饭，你们同意分摊账单。在第二种情况下，甜点和额外的饮料会花掉你多少钱？为什么在第二种情况下你会决定享用甜点和额外的饮料呢？

(2) 假设即使你知道你们会分摊账单，你在点餐的时候还是限制了自己，因为你不想占朋友的便宜。如果你要和在餐馆里吃饭的 100 个人一起分摊账单，你的这种自律会有多大效果呢？在这种情况下，点甜点和额外的饮料会给你带来多大的金钱成本？

(3) 如果你十分喜欢牛排和龙虾，这是目前为止菜单上最贵的菜，你自己买单和你与餐馆里的所有 100 个人分摊账单这两种情况相比，如果是你自己买单，你是不是就不会点这道菜了？

(4) 一些地方项目的期望货币收益远远低于其期望货币成本，请用罗塞尔·罗伯茨的比喻解释为什么国会如此频繁地拨款给这些地方项目。

20. 我们如何能够保留民主政府的优点，消除囚徒困境带来的问题呢？下面是一个激进的提案，供思考和讨论。

> 革除所有国会人员。建立一个单议院立法机构，该机构共 600 名成员，任期为 6 年，不能继任。每年挑选 100 名新议员。25 岁及 25 岁以上的公民，工作满 4 年或获得高中文凭，就自动获得参与选举的资格。给每个议员支付丰厚的报酬，在每个议员 6 年任期结束后，开始向其终身颁发同等丰厚的退休金。然后通过抽签征召他们为国家服务。

(1) 这是民主制度吗？

(2) 在这种制度下，哪些信息和激励能够影响立法进程的结果？

(3) 与我们现在的政府相比，这种制度会带来更好的政府还是更差的政府？



第 12 章
衡量经济系统的整体绩效

12.1 国内生产总值
12.2 GDP 还是 GNP?
12.3 GDP 作为国内经济创造的总收入
12.4 GDP 衡量的并非经济系统中的所有购买
12.5 GDP 作为总附加价值
12.6 附加价值是否总是正的?
12.7 零散问题：未出售的存货和二手货
12.8 总量波动
12.9 失业和非就业
12.10 就业、未就业和失业
12.11 劳动力市场中的决策
12.12 失业和经济衰退
12.13 通货膨胀
12.14 货币计量的难题
12.15 1960 年以来的经济衰退和通货膨胀
12.16 什么导致总量波动?
延伸阅读：国民收入核算的局限


TESTI
DEP

在先前使用经济理论解释商品社会如何运行的过程中，我们对于美国经济的整体绩效关注甚少。本章将改变这种情况，现在我们开始关注**宏观经济分析**，焦点是整体经济的绩效，而不是分析某个特定市场或行业中的需求供给情况。这些是经常出现在晚间新闻里的内容。经济是“坚挺”还是“衰弱”？是增长还是陷入衰退？未来会出现通货膨胀、通货紧缩，还是物价会保持相对稳定？美国失业率出现了什么状况？美联储会提高还是降低利率？联邦政府的预算情况如何？是持平，有所盈余，还是出现赤字？税收应该增加还是降低？税收的变化对于整体经济环境会有什么样的影响？行政当局对改善经济有什么举措？民主党和共和党，谁有更好的计划？

这些都是宏观经济问题，这些问题也引起了报纸专栏作家、政治人物、别有用心的人、广播谈话节目嘉宾和每天在咖啡店里夸夸其谈的人们之间仿佛永无止境的争论。每个人似乎都有主张。在剩下的章节中，我们将进一步将经济学的思维方式运用于这些整体经济系统的宏观经济问题，从而理清其中的混乱认识。在这一章里，我们将关注整体经济绩效中使用最为广泛、从名称上看也是尺度最大的指标——国内生产总值。

12.1 国内生产总值

国内生产总值（GDP）是在一个特定时间段内，某国境内所生产的最终产品和服务的市场总价值。一般来说，分析家和政策制定者关心的是以年计算的 GDP，但是他们也会以季度为单位估算 GDP。引入这个概念，是为了估算一个国家境内一段时间内生产的总体流量以及所产生的收入。有些人可能会说，这就像在给经济“把脉”。对这个比喻，我们必须十分谨慎，因为经济并不像心血管系统。记住第 5 章中说到过的：市场不是一个人，也不是一个地方或一个东西。市场是竞价的过程，是个体面对稀缺性和不确定性时想办法解决问题的过程。即使考虑到现代经济系统的复杂性，其中每分钟要做出成百上千万的决定，大多数经济学家对 GDP 的概念还是很有信心的，认为它可以帮助我们认识经济总体上运行得如何。（我们把 GDP 的局限性留到本章的延伸阅读中讨论。）

GDP 是当前生产的流量。

让我们来仔细看看这个定义。GDP 在衡量经济活动的时候使用了“市场价值”，但是什么是市场价值呢？比方说，我们如何衡量一包拉面、一加仑汽油或者管道工人一小时的服务等这些不同产品的市场价值呢？答案是看它们在市场中形成的价格。如我们所知，价格是用一个共同的基准即货币单位来衡量的，它向我们提供了关于产品和服务相对价值（以及稀缺性）的信息。因此一包拉面的市场价值是 20 美分，一加仑汽油的市场价值大约为 4 美元，管道工一小时服务的市场价值可能是 80 美元。当然，由于这些产品的市场价格是会改变的，所以它们的市场价值

● 使用市场价格衡量市场价值

也是会改变的。

● 关注最终产品和劳务

GDP关注的是最终产品，而非中间产品。最终产品是指由最终使用者购买的产品，不论这个使用者是家户、企业还是政府机关。购买最终产品的目的不是为了再出售，或者继续将其加工或制造成为另一种可供销售的产品。相比较而言，中间产品是指用于再出售或者进一步加工制造的产品。试想，以玉米为例，它是最终产品还是中间产品？这个嘛，要视情况而定！你从当地食品店购买玉米棒，这时它就是最终产品，因为你打算要吃掉它。但是想想食品店老板的购买行为，他买进玉米，把它放在货架上，是为了把它卖给像你这样的顾客。（事实上，食品店老板是在进行套利交易。他以低价买进玉米，希望以较高的价格卖出。）经济系统在玉米交易的这个阶段，食品店老板所购买的玉米就是中间产品。同样也可以说，凯洛格公司（Kellogg）买进成吨的玉米（或许还有期货合约的对冲！）是为了把它们加工成玉米片，这里玉米是中间产品。同样，凯洛格公司生产的这盒玉米片也是中间产品，因为它会被卖给食品店老板，而食品店老板希望把它再卖给其他的什么人。当这盒玉米片被卖给最终需求者时，它才变成最终产品。

学生们经常把“最终”（final）理解为“完成”（finished），不要落入这个陷阱！是的，玉米片只要在凯洛格公司的工厂被打包，就是“完成”的产品了，当地食品店老板购买的也是完成的产品。但是这些完成的产品还不是最终产品，因为食品店老板购买它们的目的是要把它们再卖出去。

最后，GDP度量的是一年之内一个国家境内的经济绩效。美国的GDP计算的是美国自身所生产的最终产品和服务的市场价值，不论拥有或生产这些产品的人是什么国籍、是哪国公民。哪怕凯洛格公司被外国投资者收购，但只要其麦片生意仍在密歇根州巴特尔克里克经营，那么你所购买的玉米片仍将被计算在美国的经济绩效之中，它们的价值会被计入美国的GDP。试想另一个不同的例子，美国啤酒制造商安海斯—布希公司（Anheuser-Busch，后为比利时InBev公司收购成为百威英博）既在美国也在中国生产啤酒。在美国境内的生产计入美国的GDP，但是，其位于中国的工厂中的美国雇员并不直接为美国的GDP做出贡献，其生产属于中国GDP的一部分。

12.2 GDP还是GNP?

GDP：国内经济的绩效；

GNP：国家公民的绩效

为了满足对这个问题好奇的同学，我们来比较一下国内生产总值（GDP）和国民生产总值（GNP）的概念。GNP是指一个国家的永久性公民在一个特定时间段内所生产的最终产品和服务的市场总价值。美国的GNP计算的是美国公民的总体经济绩效，不论他们在何处从事生产。当然，大多数美国公民居住在本国，但是也有不少在国外（包括近些时间在伊拉克）生产产品和服务。在安海斯—布希公司中国工厂工作的美国公民所生产的啤酒就应该计入美国的GNP，而这些美国人在中国

生产的产品不会计入中国的 GNP。

在判断宏观经济绩效时，过去最常用 GNP 来计算国民收入。但是，从 1991 年起，国民收入计算人员和政策制定者把关注焦点转向了 GDP（至于原因，即使我们作者也觉得解释起来太枯燥）。事实上，这两种衡量标准在数量上的差异并不显著（美国的 GDP 和 GNP 相差不到 0.1%）。既然 GDP 已经成为计算国民收入的惯例，那么下面我们就继续使用 GDP 吧。

12.3　GDP 作为国内经济创造的总收入

你可能已经注意到了，我们强调最终产品的“购买”。你购买的麦片应该计入 GDP，而食品店老板购买的麦片则是中间产品。确实，理解和概念上定义 GDP 的一种方法，就是把所有对最终产品或服务的购买——也就是支出——的货币价值相加。就美国经济而言，2008 年该项数值超过 14 万亿美元。这意味着家户、企业和政府机构中的个体在最终产品和服务上花费了超过 10 万亿美元（其中包括了美国出口和进口的差额净值）。但是注意有一次购买就相应有一次销售。约翰花了 10 美元买了一块苹果馅饼，为所有与生产这个苹果馅饼的相关人员创造了 10 美元的收入。2008 年花费在最终产品和服务上的 14 万亿美元，为国内经济中与这些产品和服务各个生产阶段相关的人员创造了价值 14 万亿美元的收入，收入是以工资、租金、利息和利润的形式表现出来的。

你的购买是我的销售。

因此，我们同样可以把 GDP 看作对国内经济中国民收入（national income）的衡量。在最终产品上花费的美元将以工资、租金、利息和利润（但是不要忘记，利润可以是正的，也可以是负的!）的形式回流到资源提供者那里。回想一下在第 7 章提到过的比萨饼店老板。去年，顾客们在安的比萨饼店总共花费了 85,000 美元，原则上 GDP 应该上升 85,000 美元，因为这些支出购买的是最终产品和服务。但同时这些支出也反映了与比萨店相关的人员的收入，顾客的支出可以让安雇用工人、购买配料和偿还债务及利息，剩下的会计利润就是安自己的收入。在那个例子里，所有其他资源提供者有 45,000 美元的收入，安的收入是剩余的 40,000 美元。

生产带来收入。因此 GDP 也是国内经济所有生产者总收入的衡量。

如果计算正确，国民总产出的价值一定等于国民总收入的价值，因为为产出支付的每一块钱都会成为某个人的收入。一个表面上的例外是缴纳的税款，比如销售税。但是这也是收入，它是政府的收入，政府将其用于购买生产产品过程中所需使用的资源。

12.4　GDP 衡量的并非经济系统中的所有购买

“我有点搞不明白，”这时教室前排的一个声音不确定地说，“看上去 GDP 似乎衡量的是经济中所有的支出，而不仅仅是最终产品和服务的购买。毕竟，每个人

的收入都源于另一个人的支出，对吧？那么为什么我们不能把所有支出相加，而不考虑它们是花在最终产品上还是中间产品上呢？”

国民收入核算人员排除了用于中间产品的支出，避免出现重复计算的问题。

这里我们要小心。GDP 衡量的是经济系统内产生的所有收入而不是所有支出，我们排除了用于中间产品的支出。但是，这是为什么呢？因为用于最终产品和服务的支出，已经将之前所有中间生产和流通阶段的价值增加计算在内了。如果我们将所有支出都包括进来，我们就会犯重复计算的错误。

我们可以用一个非常简单的例子来说明。假设下列活动都发生在本年度。一名伐木工人砍倒了一棵橡树，以 50 美元的价格把木材卖给了锯木厂厂主。这反映的是用于中间产品的支出，因为锯木厂厂主还将要把木材加工成橡木板。当木材被加工成橡木板后，锯木厂厂主把板子以 75 美元的价格卖给木工。木工购买板材，是为了将其加工成橡木书柜，因此这里的支出也是用于购买中间产品。然后木工打好了书柜，把它卖给家具零售商，比方说卖了 250 美元。这个橡木书柜就“完成”了，但是这时它仍被视为中间产品，因为零售商买下它是为了再出售（他在从事套利交易——低价买进，希望高价卖出）。假设零售商最终以 400 美元的价格把书柜卖给了你，现在这 400 美元就是用于最终产品的支出了。让我们把这一系列交易列在表 12–1 中：

生产者	开始于	结束于	附加价值
伐木工人	一棵橡树	50 美元(砍伐，卖给锯木厂厂主)	50 美元
锯木厂厂主	50 美元的橡木木材	75 美元(制成板材，卖给木工)	25 美元
木工	75 美元的橡木板	250 美元(做成橡木书柜，卖给零售商)	175 美元
零售商	250 美元的橡木书柜	400 美元(把书柜卖给你)	150 美元
		(总计支出 =775 美元)	(总计附加价值 =400 美元)

表 12–1

伐木工人、锯木厂厂主、木工和零售商的行为体现了中间产品的产权交换。在这里，产品被买来用于进一步的加工和（或）再出售。GDP 仅仅是花费在最终产品和服务上的支出，这里说明了原因。在这个例子里，这个支出是 400 美元——你作为最终购买者购买新书柜的价格，因此 GDP 会增长 400 美元。如果像有些同学建议的，把一系列支出全部加起来，注意会出现什么情况。加起来的结果是 775 美元，但是在经济系统中，人们真的生产出了市场价值为 775 美元的东西吗？不，根本不是这样。他们的活动最终结合在一起，生产了一个价值 400 美元的新橡木书柜。如果我们把每项支出相加，我们就会做重复计算，错误地夸大经济体系的实际绩效。

12.5 GDP 作为总附加价值

现在来看看表格中的最后一栏“附加价值”，这代表每个生产者的净收入。比

如，想想锯木厂厂主的收入。开始时，他有价值 50 美元的橡木原木，然后他把木材锯成了对别人来说更有用的板材，增加了它们的市场价值。锯木厂厂主以 75 美元把板材卖给木工，给这些材料增加了价值。这 25 美元的附加价值代表了锯木厂厂主的净收入。木工通过把板材做成书柜增加了其价值，木工的 175 美元的附加价值代表了他的净收入。注意零售商用 250 美元购买了书柜，然后以 400 美元出售。尽管实质上他没有在物理上生产新的东西，但是他也同样增加了书柜的价值。他找到了顾客，安排了书柜的交付转移（回顾第 2 章，信息是稀缺品，交易成本通常是正的!）。在这个简化了的例子中，零售商的净收入总计 150 美元。

国内生产总值 = 所有生产者的附加价值 = 所有生产者的总收入 = 新生产的最终商品的所有购买值

以上分析还有一处有趣的部分：我们把生产和交易各个阶段的附加价值（即净收入）相加，结果等于 400 美元，这正是你购买书柜的支出！你在最终产品上支出的 400 美元，代表了你获得书柜产权这一过程的完成，在此过程中交易的参与者共创造了 400 美元的附加价值。因此，实际上有三种解释或者说计算 GDP 的方法：用于最终产品和服务的支出，经济中产生的总收入，以及经济中附加价值的总和。

12.6　附加价值是否总是正的?

“等一等，”这位同学又说，“我想我知道 GDP 是如何体现总收入的了，它涵盖了工资、租金、利息，甚至是利润。但是在你的例子中，每个人都有利润，没有人亏钱，附加价值都是正的。但是在真实的商业世界中，实际上亏钱是有可能的。人们会遭受损失，而非赢得利润。你在《利润和亏损》那章这么写过，刚才你也重新提到了这点。那么亏损这部分是如何计入 GDP 的?”

好问题！事实上，我们确实假设所有这些人都获得正利润。因此，让我们再进一步，仔细看表 12–2：

生产者	开始于	结束于	附加价值
伐木工人	一棵橡树	50 美元(砍伐,卖给锯木厂厂主)	50 美元
锯木厂厂主	50 美元的橡木木材	75 美元(制成板材,卖给木工)	25 美元
木工	75 美元的橡木板	250 美元(做成橡木书柜,卖给零售商)	175 美元
零售商	250 美元的橡木书柜	200 美元(把书柜卖给你)	−50 美元
			(总计附加价值 =200 美元)

表 12–2

这里让我们假设零售商是不确定性的受害者，遭受了相应的损失。他花 250 美元买下了书柜，当然希望以 400 美元卖掉它（就像原先的例子里那样）。但是让我们假设他过于乐观，顾客不愿意支付这个价格。于是，他推出了促销价，350 美元、300 美元、250 美元。还是没有买家。最后，他只能遗憾地把价格降到 200 美

元卖掉书柜。用支出法来计算 GDP 的话，GDP 增长 200 美元——即最终产品的市场价值。现在看看附加价值这一栏：和之前一样，伐木工人、锯木厂厂主和木工都拥有正的附加价值（因此拥有正的净收入）。但是零售商付出了劳动，却遭受了 50 美元的损失。他为书柜支付了 250 美元，最终以 200 美元卖掉书柜。他的附加价值实际上是负值，负 50 美元。让我们还是把这些附加价值相加，得到的结果是 200 美元，这仍然和最终产品的市场价值完全一致。

因为名义（nominal）工资、租金和利息都是正的，但是利润可正也可负（这是企业家所面临的不确定性带来的结果），我们应该把所有这些数额相加。在计算亏损时，那些负的美元数额仍以负值加入总数，所以亏损也是可以计算的，毕竟它们也是整体经济绩效的标志。“只计算会计利润和亏损？”现在我们这位同学追问道，“那么经济利润和亏损呢？”这个同学问到点上了！我们会把这个问题留到延伸阅读里讨论。现在，还要把剩下的一些零散问题放在一起讲一讲。

12.7 零散问题：未出售的存货和二手货

你可能会考虑下面的问题。在计算 GDP 时，未出售的存货是如何计算的？例如，比方说从伐木工人到零售商的所有活动都在本年度完成。零售商在 9 月买进书柜，但是直到第二年的 2 月才把它卖出去。让我们继续假设，他在第二年以 400 美元的价格卖出了书柜（回到表 12–1）。我们此时该如何进行计算？

使用收入或总附加值的方法进行计算，我们可以清楚地看到 GDP 本年度增长了 250 美元——前面三个阶段的附加价值总额。毕竟，伐木工人、锯木厂厂主和木工都为经济的总体绩效作出了贡献。零售商也为本年度的经济绩效作了贡献，因为他现在就为顾客提供了可以购买的书柜。问题是零售商还没有挣到钱。当书柜最终卖出时，就说第二年 GDP 增长了 400 美元这是错误的，因为事实上第二年 2 月经济并没有创造 400 美元这么多的产出或收入。此项活动绝大部分是在本年度内完成的，像这样的情况对于计算 GDP 的国民收入核算人员来说是个头疼的问题。他们把零售商未出售的书柜算作总商业存货投资（gross business inventory investment）的一部分，以此来简化计算。这个书柜当然是零售商存货的一部分，国民收入核算人员会把它看做是被零售商以 400 美元的市场价值买下来的——基于零售商对其未出售存货的诚实估价。经济体系确实在本年度生产了这个书柜，预计市场价值为 400 美元，它只是尚未被最终的消费者购买。官方的说法是，GDP 本年度将增长 400 美元。

存货投资

现在，如果零售商第二年 2 月成功地卖掉了这个书柜，那么核算人员们对于本年度的 GDP 就不必做什么修改了，他们的估计是正确的。但是，假设零售商在第二年 2 月卖出书柜只能卖出 300 美元，那么本年度的 GDP 就必须根据这一新数据进行修改。此前国民收入核算人员估算总存货投资为 400 美元——因此在本年度的

GDP 中加上了 400 美元。但是他们发现事实上其市场价值只有 300 美元，他们（零售商也同样）高估了 100 美元。因此，他们必须调低先前的估计，在本年度的 GDP 中减掉 100 美元。如果福特汽车公司今年生产的汽车未出售，但是在第二年出售了，或者说今年夏天出产的农产品存货在第二年春天卖掉了，核算人员们也会做同样的处理。国民收入核算人员计算 GDP 时会预估未出售存货的市场价值，而在未来销售发生后，他们会按照实际的市场价值修改 GDP 的统计数据。（为何电视新闻主持人会在第二年告诉我们修订的 GDP 数字，现在你知道了，这就是原因之一。）

另一个我们应该解决的是关于二手货的问题。试想城里有个叫“抢你钱”的汽车销售商，假设他在周一花 500 美元买了一辆 1995 年的老爷车，后半周以 1,800 美元的价格卖给了其他人，他所做的唯一事情就是在汽车上放了一个“待售”的标志。回想一下，GDP 是当前产出和收入的衡量标准。本年度的 GDP 应该增长 1,800 美元吗？或者让我们这样想，本年度经济体系是否生产了一辆价值 1,800 美元的汽车呢？显然不是。这辆车是 1994 年生产的，已经合理地计入了当年的 GDP（汽车制造商成功的营销策略之一，就是明明是 2010 年生产的汽车，却称其为 2011 款）。经济系统是否在本年度生产了什么新东西？确实有，二手车销售商提供了服务，而服务总是新鲜即时的。他降低了二手车购买者和希望卖车的二手车车主的交易成本。那么，他提供服务的市场价值是多少呢？在这个例子里，是 1,300 美元，买车花了 500 美元，卖车卖了 1,800 美元。作为套利交易中间人，他通过提供服务增加了这辆车的价值。GDP 的增长不是由二手车的市场价值本身带来的，而是由二手车销售商所提供的价值 1,300 美元的服务所带来的。

二手货销售商也有生产力！

12.8　总量波动

让我们开始把 GDP 的概念用于实践吧。历史上看，特别是在发达商业社会，国民总产出和国民总收入随着时间的推移会出现相当大的波动。例如从 1929 年到 1933 年，美国的 GDP 针对价格水平变化调整后下降了 30%。由于美国 GDP 的长期趋势是每年增长 3%，与从 1929 年开始按此增长推算出来的 GDP 相比，1933 年的实际值下降了超过 40%，这对民众的影响可就不是“稍有不便”了。而且个人收入的下降在总人口中也不是平均分布的，GDP 的下降意味着产品生产的减少与相应的裁员，在这四年中，一些个人和家庭的收入下降超过 30%。在 1929 年有 3.2% 的劳动力失业，但是到了 1933 年，这个数字上升到了 24.9%，大约每四个工人中就有一个失业，而且更多工人能够工作的劳动时间比他们希望的要短。

上面为了说明总产出和总收入的波动关系重大，我们故意挑选了美国历史上最糟糕的经济衰退时期。大多数时候 GDP 不会像 1929—1933 年时那样下降得那么持久和剧烈，那四年 GDP 的下降带来了 20 世纪 30 年代的经济大萧条。其后美国经

历的最严重的一次 GDP 下降是在 1974 年，从 1973 年的最后一个季度到 1975 年的第一个季度，GDP（经过价格变化调整后）下降了 6.6%。大多数人可以轻松挺过困境，尽管免不了一些抱怨，他们的年收入下降了六或七个百分点。但是由于这种下降不是平均分布的，有些人的收入下降的幅度要比国民总收入的下降多得多。1974—1975 年的经济衰退将失业率从 1973 年的 4.9%提升到 1975 年 5 月的 8.9%。在公众眼中，GDP 下降最严重的后果是失业率总是会随之升高。在我们继续下面的内容前，先简单讨论一下如何衡量失业率。

12.9 失业和未就业

目前大约一半在美国生活的人没有被雇佣。他们既没有为别人工作赚取工资，也没有在属于自己的企业里为自己工作。但是要说 50%的美国人口失业，这会很荒谬。在美国人口中，接近 1/4 的人年龄低于 16 岁，大约 1/8 的人年龄超过 65 岁，而 16 岁至 65 岁之间的人中很多其实是“全职工作”的，只不过不属于我们通常所说的就业；他们的工作是养育子女，照顾家庭。显然，让我们烦恼的失业（unemployed）和仅仅没有就业（not employed）之间是有很大区别的。

所有人似乎都认为，有一定数量的失业是正常的，没有人会为此担心。那么这个数量是多少呢？可以让人接受的失业率是多少呢？1944 年，美国的劳动力中有 1.2%被官方划分为失业人口。那个时代全部劳动力的 1/6 人伍了，社会极力主张人们离开学校就业、放弃退休重新工作，并且每周工作六到七天。所有经历过那段劳动力紧缺日子的人都不会相信，1944 年居然有 1.2%的劳动力找不到工作。

我们怎么区分正常或有问题的失业呢？在有些圈子内，仍然流行着一个会将整个问题规避掉的说法，就是只有失业水平上升至纯粹的“摩擦性”失业之上时，失业才会成为一个问题。他们所称的摩擦性失业，指的是劳动力市场的正常流动更替所带来的失业，所以并不会带来问题。如果我们有理由相信所谓劳动力市场的正常流动，是一个可识别的、不随时间改变的常量，那么这种说法也许能令人满意。但是恰恰相反，有诸多非常合理的理由支持我们认为，劳动力市场的正常流动是一个变量而非常量，而且它随着近年来一些显著变化的因素而改变。

那么，我们该如何分辨失业的人和那些仅仅是没有就业的人呢？极端的情况很好区分，有些人几乎愿意做任何事情只求被雇佣，而另一些人几乎没有什么能说服他们接受一份工作。但是你有没有发现这种说法的含糊之处呢？那些称自己“极度渴望”工作的人，仍然会拒绝某些工作机会以期找到更好的工作；而那些声称自己“绝对”不想工作的人，只有很少会完全拒绝他们面前的所有工作机会。当人们说自己“无法找到”工作时，他们的意思其实是无法找到自己愿意做的工作；而那些称自己“不想工作”的人，指的是他们目前能找到的工作中没有自己想去做的。在某些情况下，局外的观察者是无法分辨这两种情形的区别的。

12.10　就业、未就业和失业

要辨别这种区别，我们所依赖的局外观察者是一些受过严谨训练的美国政府雇员。美国官方的失业数据由美国劳工部所属的劳工统计局（BLS）发布，其数据来源是《当前人口调查》，这是一份由国家统计局代表劳工统计局进行的家户抽样调查。抽样包括大约 6 万个家户，样本的选取代表了整个美国人口的情况，每个月进行一次。（不像很多人所想的那样，该数据并非来源于索取失业补偿金的那些申请。）

要想有机会被纳入劳工统计局的报告当中，一个人必须首先是非专门机构人口（noninstitutional population）中的一员。非专门机构人口是指所有年满 16 周岁，并且不在专门机构居住的人口（比如监狱或医院）。16 岁以下的人，不管他们工作多勤奋或者多渴望得到一份工作，都不被计算在内，但是 65 岁以上的人口是计算在内的。所有被归入非专门机构人口的个人，不是被算作就业人口、失业人口，就是被算作非劳动力人口（not in the labor force）。确定谁是就业人口不是大问题。但是谁属于失业，谁属于“非劳动力人口”因而仅仅被看作没有就业，两者之间如何区分呢？劳工统计局制定了区分这两类人群的精确标准，而且可以很有信心地测量其各自的规模。测量不是问题，问题是这类区分带来的显著差别，特别是考虑到某个个体被界定为“非劳动力人口”还是正式“失业”，给他们带来的大相径庭且不断变化的成本。

总人口 −16 岁以下或专门机构人口 = 非专门机构人口 − 非劳动力人口 = 劳动力人口 − 就业人口 = 失业人口

让我们看得更细些。在家户调查中要被划分为失业人口，一个人必须：（1）属于非专门机构人口；（2）在调查的那个星期内没有被雇佣；（3）在之前四个星期中的某些时候，为找工作付出过切实的努力；（4）目前有能力工作。（有些人被临时解雇，但被告知 6 个月内将被召回，或者 30 天内将开始从事新工作，他们也被算作失业人口，尽管其不符合第三条标准，该条标准要求他们要积极地寻求就业。）失业人口除以劳动力人口就得出了官方的失业率，劳工统计局每个月在报纸和新闻广播中发布失业率。

作者按：劳工统计局会对季度或月度就业和失业数据进行季节性调整，以消除完全由季节性因素造成的影响——6 月份的学校放假、12 月份的临时雇佣、主要的节日，等等。

这类细节问题难以让读者非常感兴趣。但是我们要了解，为了符合劳工统计局关于失业人口的标准，人们必须做到什么或不做什么，这非常关键。对于那些做出选择进而导致自己失业的人，除非我们能了解失业给他们带来的成本为何，否则就无从理解失业的性质、原因或意义。

12.11　劳动力市场中的决策

选择的概念很重要，因为经济学理论试图将所有行为都解释为选择的结果——当然是在约束下的选择。如果人们在某个情境中几乎没有真正意义上的选择，经济学理论对于他们的行为就很难得出什么有用的分析。我们在上文中假设失业是人们

选择的结果，但并没有假设每个人都有很好的选择，更不是说失业的人对他们的情况也乐在其中。选择，仅仅意味着某人根据预期的相对成本和收益，挑选最好的选项。经济学的思维方式促使我们解释社会现象中的变化，包括失业率的变化，并将其解释为雇主和雇员面对的成本收益变化的结果。

非专门机构人口……

劳工统计局的定义，将造成“失业”这种状态的特定选择界定得十分清楚：(1) 人们决定积极寻求就业；(2) 同时决定不接受任何现有的就业机会。两者显然都是人们做出的选择。第一个选择决定了当事人是被归于“失业”还是“非劳动力人口”，第二个选择决定了当事人是接受工作走向就业，还是继续失业。很多人在这些选择的关口上所预期的收益和成本在近年来已经发生了巨大变化。因此，今天某个失业率所包含的意义，已经和 50 年前甚至 15 年前不一样了。

失业率 = 失业人口数量 / 劳动力人口数量

12.12 失业和经济衰退

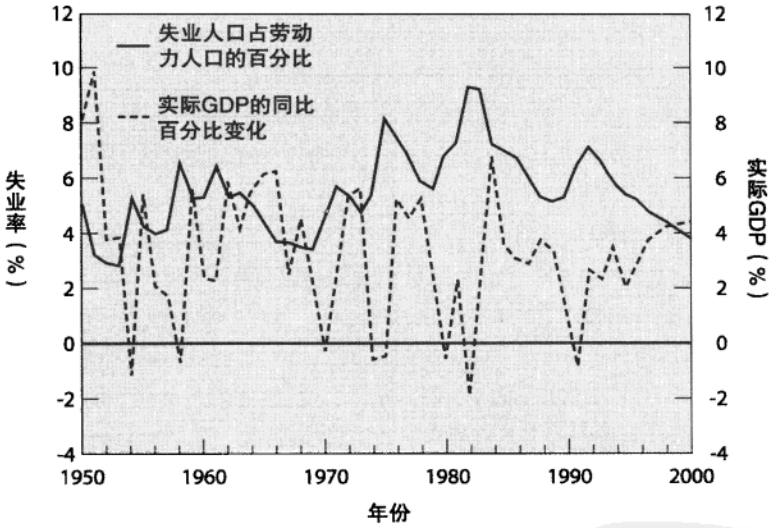


图 12–1 美国的经济衰退和失业

图 12–1 显示了经济衰退和失业之间的关系。经济衰退开始不久后，失业率就会大幅上升。经济开始复苏时，失业率又会下降，但是比其上升时的速度要慢得多。1949 年经济衰退之后（图 12–1 未显示），经济的强力恢复让人出乎意料，这大部分是由于朝鲜战争，让失业率从 1949 年的 5.9%下降至 1953 年的 2.9%。1954 年的经济衰退又把失业率抬升至 5.5%，之后失业率缓慢回落，直至 1957 年第四季度爆发的又一次经济衰退，失业率被拉升至 6.8%。在 1960—1961 年的经济衰退将失业率再次提高之前，失业率很少有回落的时候。1961 年后长期的经济扩张逐渐把失业率降低

到 1969 年的 3.5%，之后 1970—1971 年的经济衰退又让失业率激增至 5.9%。

1971 年以后的复苏再没能让失业率低于 4.9%，而 1974—1975 年深度经济衰退后的复苏也没能让失业率降到 5.8%以下。到 20 世纪 80 年代中期，美国劳动力市场让人们普遍得出这样的结论，即美国的“自然”失业率接近 6%。“自然”失业率有时被定义为在不加剧通货膨胀的条件下，失业率可能降到的最低值。另一些时候，“自然”失业率被更宽松地描述为一种均衡比率，即没有扰动性冲击时的比率，或者是反映人们在参与和不参与劳动力市场、接受就业和继续寻找更好的工作之间经过考虑后形成的偏好的比率。当 1988 年失业率降至 6%以下，而且一路降至 1989 年 3 月的 5%之时，无数权威人士预计通货膨胀率马上就会上升。

从 1989 年到 1991 年，通货膨胀率确实有轻微的上升。但 1991 年后的经济扩张让失业率稳步下降，直至 1998 年 4 月和 5 月失业率降至 4.3%的低点，而且并没有引燃通货膨胀。以至于到 1998 年下半年，经济预言家们开始忧虑通货紧缩，一如他们对通货膨胀的担心。1998 年以后，失业率保持在十分稳定的水平上，只在 2001 年 6 月略微上升至 4.5%。在这段低失业率的时期，一直维持着低通货膨胀环境。

12.13　通货膨胀

我们不能用未经调整的 GDP 变动去衡量产品总产出的变动，因为 GDP 是价格乘以数量的结果。1970 年，经济学畅销作家们庆祝美国“万亿美元经济”的到来，因为在这一年 GDP 首次超过 1 万亿美元。但是仅仅只花了 8 年时间，GDP 就攀升超过 2 万亿美元，3 年后则达到 3 万亿美元。这并不是叹为观止的经济增长的结果，而是和平时期前所未有的货币价值下降的结果。因此美国商务部的经济分析局“平减”（deflate）GDP 的数字，以计算在价格没有改变的情况下每年 GDP 的数字会是多少。经济分析局选取某个最近的年份作为基准年，并以基准年的价格计算每年总产出的价值。这个数字被称为实际（real）GDP，以区别于仅仅是名义上（nominal）的 GDP。实际 GDP 是以一个不变价格计算的一年中所有最终产品的价值，具体而言，该价格就是基准年的价格。要反映产品生产速率的变化，这是我们最全面的衡量方法。

是有了更多的馅饼，还是说只是原来的馅饼更贵了。

计算实际 GDP 的过程中，会产生一个衡量整体或者说平均物价水平变化的隐性指标，叫做 GDP 平减指数（GDP deflator）。名义 GDP 除以实际 GDP，再乘以 100，就得到了 GDP 平减指数。尽管 GDP 平减指数是衡量货币购买力变化最全面的方法，但它却不是最出名的。最出名的是消费价格指数（Consumer Price Index，CPI），它衡量的是一个典型城市消费者购物篮中某些特定商品的价格变化。美国劳工统计局调查每个月的消费价格，并在下个月月末前发布结果。相比较而言，GDP 平减指数的计算要困难得多，每个季度计算一次，而且要延迟很长一段时间。所以 GDP 平减指数更全面，而消费价格指数更及时。消费价格指数是每个月报纸的头条，特别是在大众关注通货膨胀的时候。

（名义 GDP÷实际 GDP）×100=GDP 平减指数

但是为什么大众应该关心通货膨胀呢？有些读者可能会认为这是个愚蠢的问题。通货膨胀不是会带来生活成本的提高吗？任何让人们生活成本提高的事情难道不是自然应该得到关注吗？但是通货膨胀并不是生活成本的提高，我们在前面介绍时也非常谨慎，以免给你这种印象。通货膨胀本质上是货币价值或者说购买力的下降。换一个角度来看，我们可以说通货膨胀是产品货币价格的上涨。如果你愿意，你甚至可以把通货膨胀说成生活货币成本的提高——但是关键词是货币。因为如果去年以来获取 1 美元收入的成本减半，那么今年一个 2 美元汉堡的实际价值，并不比去年一个 1 美元的汉堡更贵。

通货膨胀不提高生活成本。

通货膨胀产生不确定性。

如果实际上通货膨胀并不增加生活成本，为什么它会成为一个问题呢？为什么所有人都这么担心通货膨胀呢？通货膨胀产生的问题几乎全部是由不确定性造成的。问题的产生不是由于货币价值下降，而是由于未来货币的价值无法预测。通货膨胀扭曲了市场价格带来的信号。一个虽然高但是稳定的通货膨胀率，如果人们对其有稳定的预期，那么它所带来的问题将小于一个虽然低但是难以预测的通货膨胀率。

通货紧缩（deflation）是货币价值或货币购买力的上升，与通货膨胀一样，它对于社会来说也是一个问题，因为它同样给规划者的计算带来不确定性。通货收缩（disinflation）也是一样，1982 年和 1983 年美国曾经历过通货收缩。通货收缩是通货膨胀率的减缓，它使得制订长期计划的人无法正确预测未来，因而同样会带来严重问题。

12.14 货币计量的难题

通货膨胀、通货紧缩和通货收缩让货币计量更为困难，特别是人们对其没有预测和准备的时候。这让家户的预算规划、储蓄和投资决策、工资和薪酬协议的签订，以及企业家对利润和亏损的计算都复杂而且混乱得多，甚至让这些事情无法发生。诺贝尔奖获得者弗里德里希·冯·哈耶克（F. A. Hayek）（同时也是敏锐的理论学家，关注相对价格信号如何帮助协调个人的规划）是这样讲述这个问题的：

货币购买力的变化使计算金融活动的预期结果更为困难。

> 有一点我们必须一直铭记于心，是无法预见的变化让所有经济调整成为必要；使用价格机制的全部要点就是要告知个体，对于他们正在做或者他们能够做的事情，现在的需求是增加了或者降低了，而这种需求的变化是他们被自身以外的因素所左右的。
>
> 所有商业决策所依赖的那些核算方法，只有在货币价值保持足够稳定的前提下才有意义。如果价格加速上涨，作为所有商业规划基础的那些资金和成本核算技术，都将迅速失去其全部意义。很快那些传统的或先前广泛认可的方法，就无法用来确定实际成本、利润或收入了。
>
> 因此通货膨胀最多只能作为暂时性的刺激，而且如果说其

> 真的有什么益处的话，其条件和代价是某些人继续被欺骗，而另一人的预期则受到不必要的干扰而落空。*它的刺激作用源于它所产生的错误，这是非常危险的，因为即使小规模通货膨胀所带来的有害影响，也只有通过更大规模的通货膨胀才能延缓。

译者按：这段话的背景，是哈耶克反对某些凯恩斯主义者将通货膨胀作为促进就业的刺激手段，引自哈耶克的著作《自由宪章》（*The Constitution of Liberty*）。

当我们开始讨论总量波动的因素以及减少总量波动的一些措施建议时，以上这一切的重要性就会变得更为明显。

12.15　1960 年以来的经济衰退和通货膨胀

表 12–3 显示美国从 1970 年到 2007 年每年的名义 GDP、实际 GDP 和 GDP 平减指数，以及后两项指数与上一年度相比的百分比变化。图 12–2 绘制了这些百分比变化的图形，对总产出和价格波动进行了直观描绘。

表 12–3 的第四列清晰地展示了这段时期美国经济的衰退情况，包括实际 GDP 增长率的持续减缓或者负增长。它们并不完全明确，因为美国国家经济研究局（NBER，一家私人研究机构，由其正式认定经济的下行何时被视为经济衰退）对于区分经济衰退和其他较不严重的情形，并没有绝对无误的硬性标准。官方认定的几次经济衰退出现在 1970 年，1974—1975 年，1980 年，1982 年和 1991 年，在这些年份中，每年实际 GDP 都是下降的或者几乎不增长。但美国国家经济研究局还认定 1960 年发生了经济衰退，并且 1991 年的经济衰退始于 1990 年。图 12–2 中用图形表现了所有这些情况。

经济衰退：实际 GDP 增长率减缓或下降。

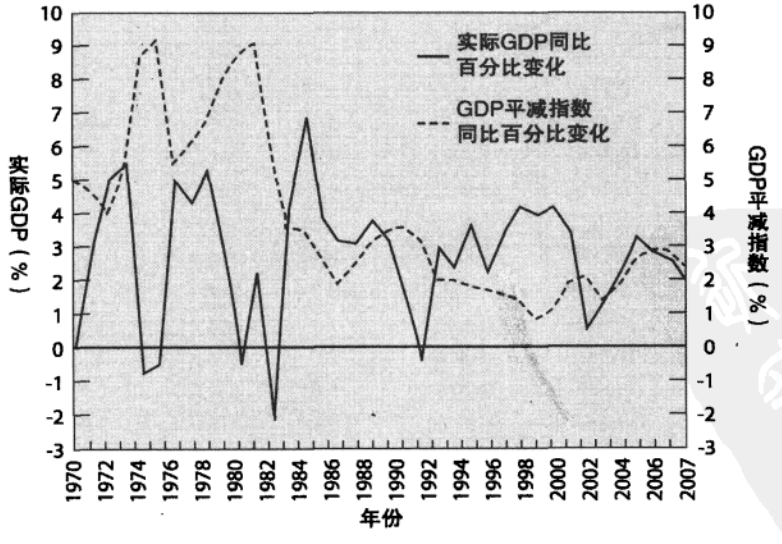


图 12–2　美国总产出和物价水平波动

年份	名义 GDP	实际 GDP (2000 年美元)	比上年度增长%	GDP 平减指数	比上年度增长%
1970	1,039	3,772	0.2	27.5	5.3
1971	1,127	3,899	3.4	28.9	5.0
1972	1,238	4,105	5.3	30.2	4.3
1973	1,383	4,342	5.8	31.9	5.6
1974	1,500	4,320	–0.5	34.7	9.0
1975	1,638	4,311	–0.2	38.0	9.5
1976	1,825	4,541	5.3	40.2	5.8
1977	2,031	4,751	4.6	42.8	6.4
1978	2,295	5,015	5.6	45.8	7.0
1979	2,563	5,173	3.2	49.6	8.3
1980	2,790	5,162	–0.2	54.1	9.1
1981	3,128	5,292	2.5	59.1	9.4
1982	3,255	5,189	–1.9	62.7	6.1
1983	3,537	5,424	4.5	65.2	3.9
1984	3,933	5,814	7.2	67.7	3.8
1985	4,220	6,054	4.1	69.7	3.0
1986	4,463	6,264	3.5	71.3	2.2
1987	4,740	6,475	3.4	73.2	2.7
1988	5,104	6,743	4.1	75.7	3.4
1989	5,484	6,981	3.5	78.6	3.8
1990	5,803	7,113	1.9	81.6	3.9
1991	5,996	7,101	–0.2	84.5	3.5
1992	6,338	7,337	3.3	86.4	2.3
1993	6,657	7,533	2.7	88.4	2.3
1994	7,072	7,836	4.0	90.3	2.1
1995	7,398	8,032	2.5	92.1	2.0
1996	7,817	8,329	3.7	93.9	1.9
1997	8,304	8,704	4.5	95.4	1.7
1998	8,747	9,067	4.2	96.5	1.1
1999	9,268	9,470	4.5	97.9	1.4
2000	9,817	9,817	3.7	100.0	2.2
2001	10,128	9,867	0.8	102.4	2.4
2002	10,470	10,049	1.6	104.2	1.7
2003	10,961	10,301	2.5	106.5	2.1
2004	11,686	10,676	3.6	109.5	2.9
2005	12,434	11,003	3.1	113.0	3.2
2006	13,195	11,319	2.9	116.6	3.2
2007	13,841	11,567	2.2	119.7	2.7

来源：美国商务部经济分析局

表 12–3　1970 — 2007 年的 GDP（十亿美元）

表 12–3 最后一栏显示，在 20 世纪 70 年代和 80 年代初期通货膨胀变得比前几十年更为严重。来看图 12–2，小心不要把曲线的下降部分看成通货紧缩。表现 GDP 平减指数的线条必须降到 0 以下，才显示实际发生了通货紧缩或者物价水平下降。从 1981 年到 1986 年的下降是通货收缩，而不是通货紧缩。20 世纪 60 年代通货膨胀平均每年增速为 2.5%。但是从 1970 年到 1981 年，年平均增速达到了 7.5%。1974 年和 1975 年尤其让人忧心，严重的经济衰退造成极高的失业率。同时，美国物价水平以前所未见的比率上涨，这种上涨只在几次重大战争期间出现过。20 世纪 70 年代，谣言开始散播，电视和报纸评论员起到了推波助澜的作用。谣言说一种空前的弊病扼住了经济系统，这是一种经济学家无力解释的弊病：伴随着通货膨胀的经济衰退。这叫做滞胀：经济停滞，伴随着通货膨胀。

滞涨：经济衰退和通货膨胀同时发生

这些谣言是不正确的。通货膨胀先前就和经济衰退一同出现过，之前的一次是在 1958 年到 1960 年的经济衰退期间——尽管在这些年中通货膨胀增长得并没有 70 年代那么快。而经济学家也不是完全无法给出解释。另一方面，关于经济衰退和通货膨胀的原因，经济学家的一些过于简单的认识，经过 20 世纪 70 年代被发现确实存在问题。1974—1975 年发生了严重的经济衰退，物价几乎平均每年上涨 10%，这清楚地说明经济衰退和通货膨胀并不是简单的“对立面”。

12.16　什么导致总量波动？

什么导致了表 12–3 中显示的总产出增长的剧烈波动呢？什么让实际 GDP 在 1978 年第二季度以 9%的速率增长，而在 1980 年第二季度以 9.5%的速率下降，而后又在 1981 年第一季度再度以 9%的速率增长？为什么作为我们对整体物价水平最全面的衡量的 GDP 平减指数从 1960 年以来每年都有所增长？为什么它的增长速度如此不同？

我们的答案是：与其去问为什么会这样，不如去问为什么不能这样变化？变化和机遇是社会领域的特点。生产和价格受制于战争、新发现、革命或自然灾害的影响。稳定而不是波动，才是真正需要解释的现象。看看所有我们能叫得出名字的产品的数据，就会发现产出水平或价格在一段时间内都是不稳定的。那么为什么我们还要期待总产出或平均物价保持稳定呢？

这一解释切中要害，但是并不能完全令人满意。个别产品（如农产品、汽车、个人电脑、电影票等）生产和价格水平的大幅变化，比总体产出和平均货币价格水平的大幅变化要容易理解得多。根据“大数定律”，很多影响个别产品供需的变化和相应的机遇，在总体上应该可以相互抵消。为什么这个定律不能导致实际 GDP 的增长率和价格水平更加稳定呢？

部分解释是，经济系统传播着某种“病毒”式的相互影响。挫败也好，预料之外的好运气也好，经济系统中的某些部分会影响到与其相连的其他部分。例如某个

月份的汽车销售欠佳，是由于这段时间异常寒冷的下雪天气造成的，这可能导致减产、汽车组装厂裁员；而这些又会造成专做钢板的钢厂的订单减少，并减少主要为组装厂工人提供服务的店铺的生意，最后导致钢厂和零售店铺裁员，引发进一步的连锁反应。

经济学家开发各种模型或采用各种比喻，来描述相对较小的扰动如何通过经济系统的传递产生巨大的总体效果。其中很多描述了某种循环流动机制，以反映经济系统如何将种种小事件转变成为经济繁荣与萧条交替循环的模式，而后者两百年来一直被人们认为是由市场调节的经济系统的特征。因为每个人的支出都将成为其他某些人的收入，而收入又将进一步影响人们的支出，于是公共消费信心上的微小变化所带来的支出决策上的些许变化，可以产生螺旋式的相互影响。

总共收入一定等于总产出。

但总需求可以少于总产出。

国民收入和产出的核算提醒我们，可用于购买新生产产品的总收入，总是也一定和这些产品的支付价格相等，即总收入一定都会被花掉用于购买总产出。这是一个非常重要的真理，至少应该将其作为分析的起点。与之相对的，是一种奇怪但传播广泛且持久的恐惧，认为总产出一旦增长过快，总需求无法跟上，经济系统会由于生产过剩而崩溃。总收入总是和总产出以相同的速率增长，其道理很简单，它们是从相反的角度观看的同一种现象。这是理所当然的，而且并不意味着总需求一定要和总产出相等。那么如果人们选择不花掉他们的全部收入呢？如果决定将收入的一部分储蓄起来，不会让总需求降至总产出水平之下吗？这不会导致生产过剩和经济崩溃吗？

译者按：要正确理解这段需要联系上下文，作者主要想强调的是即使储蓄最终也会作为投资被其他人花掉；而关于总产出中没有卖掉的存货，回想上文计算GDP时已经将其处理为“被厂商自己购买”，计入厂商的年度采购总额中了。

答案取决于人们用他们省下来的收入做什么。除了极少数（因而不重要）的守财奴和怪人之外，人们会用积蓄投资。直到20世纪30年代，这至少是绝大部分经济学家一致认同的观点。人们不会把积蓄塞在床垫下面或者放在饼干筒里，他们会让积蓄发挥作用。如果他们自己不用积蓄购买资本货物，那么他们会购买某种金融资产（债券、股票、储蓄账户），从而将积蓄转移到那些会购买资本货物的人们手里。亚当·斯密简明地说明了这个规则：“通常每年的积蓄与每年普通的消费一样几乎同时被花掉，只不过这些积蓄是被另一拨人花掉的。”

斯密认为只要有“尚可的安全性”，人们只有“彻底疯了”（他的原话）才会不将储蓄用于投资。因此对生产过剩或消费不足的恐惧是没有根据的。根据斯密和19世纪其大多数继承者们的观点，对总需求可能不足的担心，是对经济系统基本运作缺乏理解的证明。生产过剩不是问题；挑战的所在是要增加生产，从而能够给人们提供更多生活的“必需和便利”。经济系统中政府的工作不是刺激需求，而是维持消费的激励，其中主要是通过维护财产安全。只要做到这一点，人们想要改善其状况的天性就会引领他们生产、积蓄、投资，从而促进产出不断增长。消费（即需求面）会自己管好自己。

经济大萧条让这种乐观的信念偃旗息鼓。在很多政治家和知识分子眼中，在20

世纪 30 年代，总需求显然并不总是能“自己管好自己”。结果兴起了关注和培育总需求的新的经济理论和政策。这些理论兴盛了很多年，直至 20 世纪 70 年代和 80 年代的实践揭示出这些理论中的一些突出缺陷。与科学知识一般总是不断取得进展形成强烈反差的是，今天的经济学家们可能不如他们的前辈那么确信，认为自己已经了解了导致总量波动的原因及相应的应对方法。

延伸阅读　国民收入核算的局限

国民收入核算人员计算 GDP 以衡量宏观经济的表现，这衡量的当然不是“社会福利”、国民“幸福”或“整体满意度”。实际 GDP 的持续增长（经济增长），并不必然意味着人们比以前更幸福、对自己感觉更好、发现了生活中的更多意义或者离发现上帝更进了一步；实际 GDP 的下降，也不一定意味着人们对其生活感觉更不幸等等。GDP 的本意就是要体现经济绩效，但是它体现得并不完美。经济学家认识到，GDP 系统性地忽略了几种对经济绩效有贡献的生产性活动。我们只讨论其中几种，以让你对这些争议中的问题有所认识。

GDP 忽略了所有非市场形式的生产。回想一下，GDP 是以最终产品和劳务的市场价格衡量的。同样对于全体国内经济中的资源提供者，将他们取得的货币收入相加，也可以计算出 GDP。当然在现代商业社会中，我们很多的活动都是通过产权的买卖完成的。但是并非所有生产活动都会在市场上交易以获取货币，尽管这些活动也同样创造财富。例如试想这样两个例子：布朗一家雇用了一位全职保姆来做家务并照看孩子，他们每周支付 300 美元作为她的劳务费。街对面的琼斯一家，琼斯太太是全职妈妈，自己做家务照看孩子。琼斯太太或许可以（或许不能）对她丈夫的收入有所支配，但是她没有为自己的劳动获得货币报酬。她们的劳动在两个家庭中都是稀缺品，但只有布朗家雇用保姆的行为才会影响 GDP，每年 GDP 会因其增长 15,600 美元（每周 300 美元，共 52 周）。琼斯夫人的劳动被 GDP 核算所忽视，她提供了相同的劳务，但是却是以非市场的形式，因此她对家庭（以及整体经济）的贡献被相应地忽略了。同样，如果一名修理工更换了你汽车的启动器，GDP 的增长既包括新启动器的价格（比方说，100 美元），也包括修理工的劳务费（比方说，他工作半个小时，劳务费 40 美元）。但是如果你的男朋友帮你买了一个新启动器，由于他爱你所以自己更换了启动器，那么 GDP 的增长只包括 100 美元启动器的价格。他的劳动不会被计入 GDP，因为他提供的劳动是非市场的。因此，由于排除了经济中的非市场性生产，官方 GDP 统计数据往往低估实际的整体经济绩效。

GDP 忽略了非法（黑市）生产。假设保姆进行的是地下市场的非法劳动，她的劳务尽管是市场性的，也是有报酬的，但是却不会计入 GDP。GDP 之所以忽略了非法生产，一个明确简单的原因是：一个人只要神智正常，谁会去申报非法获得的收入？多少毒贩会这么做？多少皮条客和妓女会这么做？（在内华达州，卖淫是合法的，他们确实申报他们的收入，而且其收入也会计入 GDP；在其他卖淫属于非法的

那些州，相关人员获得的生产性劳务收入是不会申报的。）一般情况下，GDP 核算忽略所有非法生产。但是毋庸置疑，非法生产是一个国家整体经济绩效的一部分。那么，由于排除了所有非法经济活动，GDP 统计数据又一次倾向于低估实际的整体经济绩效。

GDP 忽略了附加的经济价值。这里有个例子，它会导致 GDP 高估实际的经济绩效。在本章中我们对附加价值的讨论中，我们是严格按照会计意义上的价值计算的。也就是说与经济利润相比，我们关注的只是会计利润。记住在第 7 章中，我们曾经大谈会计利润和经济利润之间的差别，在这里作者们仍然坚持两者之间有重要的概念区别，特别是现在我们想要分析整体经济的时候更不能忘了这一点。企业家真正在乎的是经济利润，因为经济利润考虑了企业家自己拥有资源的机会成本，这就是为什么经济利润的概念在经济学的思维方式中如此重要。从经济学家的角度来看，企业家对于经济利润的追求是市场进程的推动力。对那些能够产生经济利润机会的追逐，可以帮助解释贯穿于经济系统中秩序不断的革新变化。

经济利润一般低于会计利润。但是在计算 GDP 时，只有会计利润被用来计算经济绩效。GDP 核算人员不可能确定美国所有企业家的隐性成本或机会成本，没有哪个核算人员和经济学家能够做到这一点。不论是好是坏，他们依赖于企业主和公司正式上报的会计利润，即使那些会计利润可能带来的是经济亏损。在这个意义上，国民收入核算中对经济中产生的所有利润加总，其实是要打个折去看待的。由于本质上假设企业主自身拥有的资源是免费品，GDP 核算中的利润总量一定是被系统性高估了。

总量的危险：方法论上的反思

试图清晰地衡量经济的整体绩效是件十分困难的工作，即使做到最好也不会完美，而通常这样做意义也不大。作为一个总结，让我们来考察一个宏观经济分析中更宽泛问题：其对于统计总量的强调。

让我们从一个完全非经济的例子开始。假设气候学家要计算美国的全部降雨量（我们把它叫做总量）。即使他们获得了准确的数值（比方说，以英寸每年为单位），这个数值实际上告诉我们什么呢？假设它们可以显示今年的总降雨量比去年高 3%。从降雨总量数据中，我们能够得出结论说那些需要较多雨水（或较少雨水，视环境而定）的特定地区，今年确实如愿以偿了吗？农民们可能并不会仅仅看降雨总量自身，就对其生产计划进行重大修改，相反他们会参照影响他们特定时间和空间环境的降雨水平。爱荷华州中部的玉米农场主会询问影响当地环境的信息，美国的降雨总量对他来说是没有太多用处的。这个总量数值能帮助农业部的人吗？至少人们还不清楚它如何能有所帮助。

现在我们已经知道，很少有人会仔细关注美国的降雨总量。但是很多人，包括经济学家和政策制定者，确实关注每一季度的 GDP 核算。GDP 是一个总量的概念，它衡量的是整体国内经济创造的总产出（或总收入）。宏观经济理论常常会诱导人产生这样的倾向，即大量地（甚至是仅仅）关注一些总量数据之间的关系——包括 GDP、“价格水平”、失业率，等等——以此作为对经济体系的研究。但是这样做存在相当大的问题，因为这种研究方式容易（至少是某种程度上）让人以为，好像是这些总量数据自己在相互影响。相应地，那些想要改进经济状况的政策制

定者，可能只对获得正确的总量感兴趣。但是回想一下从本书最开始我们就强调的东西，经济活动总是处处由个体组成的。只有个体进行选择，个体行动并互相影响，他们想办法通过市场过程协调他们的计划，以追求和创造财富。对一簇簇数据（即总量）之间相互影响的太多强调，可能让我们忽略具体的信息片段，特别是那些不同的决策者用于协调他们各自目标与计划的异质性信息。即使是宏观经济分析的早期提倡者肯尼斯·鲍尔丁（Kenneth Boulding，他也是本书两个合著者的老师），早在 1948 年就提出了他的担忧：

> 在宏观经济的讨论中……很容易忘记讨论中的总量或平均值实际上是由无数的个体项目组成的；在解释某个具体问题的时候，其内部结构或组成中的变化可能比总量自身的变化更加重要。这说明了为什么使用的总量数据越宏观，供求分析的作用就越小。

鲍尔丁的最后一句话尤其容易引起争论。大多数 20 世纪 50 年代到 70 年代的宏观经济学家会默默地回应说："好吧，供求分析到此为止了。"他们认为供求理论以及对个体决策制定者的关注——即微观经济学——有着内在的局限性，无法解释整体经济现象。那时宏观经济学家变得更加关注总量分析，把个体选择者的观念丢进了宏观经济学思想的垃圾堆——认为其只对微观经济学理论有用，对宏观经济学理论没用。但是 20 世纪 80 年代以来，越来越多的宏观经济学家主张总量分析自身也是有局限的。他们尝试改进宏观经济理论，重新发现供求分析的价值、相对市场价格以及价格预期的形成过程，以此来寻找"宏观经济学的微观基础"。到目前为止，他们探索的结果不尽相同，时间会证明这是否会导致宏观经济学思维的根本性变革。

简短回顾



衡量一个国家的产出或收入的最常用方法就是 GDP，即一个国家在一年内所生产最终产品和服务的市场总价值。

可以用三种方法来计算 GDP，如果计算无误，这三种方法的计算结果是相同的：（1）家户、企业和政府采购的最终产品和服务的总值，加上出口超出进口的差额；（2）为创造年度总产出贡献了资源的人的总收入，包括以工资薪酬、利息、租金和利润等形式取得的收入；（3）在最终产品生产过程中，所有作出贡献的生产者的价值增值的总额。由于未售出的产品记入了存货，进入公司的总采购额中，用于最终产品的家户、企业、政府和（净）进出口支出总额，相加一定等于所生产产品的总价值。

这里可能产生一个关于未售出产品的问题。它们是年度产出的一部分，但是没有被售出，因此它们似乎没有给任何人带来收入。在核算处理时，假设生产这些产品的厂家自己购买了它们。要生产这些产品本身就要有所支出，而即使生产厂家自己并不情愿购买这些产品，已生产但未出售的产品确实被归入了生产厂家的存货，进而被计入了其采购总额。

经济系统中的服务是即时的，它们是当前经济绩效的一部分。因此 GDP 也包括服务的市场价值，甚至包括买卖二手货套利之人的服务，比如二手车销售商或者古董商人。

劳工统计局将所有年满 16 岁的非专业机构人口中，当前没有就业而且正在积极寻求就业，或者等待开始新工作或重返工作岗位的人算作失业人口。这些人与其他就业人口组成了劳动力人口。官方失业率的计算是将失业人口除以劳动力人口。

通货膨胀是货币购买力的持续下降，或者说产品货币价格的持续上升，二者是一个意思。通货膨胀并不必然意味着实际“生活成本”的升高，特别是从经济学机会成本的角度来看。

通货紧缩是货币购买力的持续上升，或者说产品货币价格的下降。

通货收缩是通货膨胀率的下降（趋缓）。

通货膨胀、通货紧缩、通货收缩这三者都会造成市场价格信号的严重歪曲，给做货币计量、预算和长期规划的人带来麻烦。

实际 GDP 以恒定购买力的货币价格衡量一个国家的总产出或总收入。名义 GDP，或当前货币价格下的 GDP，除以实际 GDP 得到 GDP 平减指数，用来衡量通货膨胀或变化的货币价值。

经济增长必然伴随实际 GDP 的持续增长。另一方面，实际 GDP 连续两个季度下降或者经济增长率趋缓（后者现在更常用），一般就意味着经济衰退。

在所有商业社会中，实际 GDP 的增长率（即经济增长率）都会随时间波动，产生经济繁荣与萧条交替循环的模式，目前人们对这种模式的成因和应对还不十分了解；或者说，至少目前了解得还不够充分，不足以让政府的决策制定者对其完全掌控。

最后，GDP 的衡量（即国民收入核算）有很多局限，同样，总量分析总体上说也有很多局限。GDP 系统地忽略了很多对国家整体经济绩效有所贡献的活动，包括非市场形式的生产、非法或黑市生产以及对经济利润的追求（与单纯的会计核算相对）。

问题与讨论

1. 最终产品和中间产品的区别是什么？“完成”的产品和最终产品的区别是什么？

2. 思考下列问题：
   (1) 一名美国公民受雇在一个位于伊拉克的管线工作。这将如何影响美国的 GDP？如何影响伊拉克的 GDP？
   (2) 一位来自法国的教授今年受雇于美国的常青藤学院，教授法语。对美国的 GDP 有何影响？对法国的 GDP 有何影响？
   (3) “美国人一年支付的与抽烟相关的卫生保健费用有 300 亿美元。”这些花费如何影响 GDP？

3. “用人民的货币收入来衡量一个国家人民的财富或幸福，支持这种说法的理由比评论家们所设想的多得多。不论是什么带来幸福，钱都能帮你得到它。钱可能无法买到幸福，但是总比不论什么都屈居其次要好得多。”你赞成还是反对这种说法？

4. 思考这一串简单的事件：一开始农民有一些小麦，他把小麦以 20 美分的价格卖给磨坊主；磨坊主把小麦磨成面粉，以 50 美分的价格卖给了面包师；面包师把所有的面粉做成面包，以 1 美元的价格卖给了食品杂货商；食品杂货商则以 1.35 美元的价格将面包卖给顾客。GDP 增长了多少？所有这些生产阶段的总附加价值是多少？

5. 如果可以显示增长的 GDP 与人们的焦虑、紧张和矛盾的增长水平相关，你是否同意减少这些心理成本，以获取 GDP 的真实价值？你如何做到呢？你如何将 1 美元的价值置于增加的焦虑之上？

6. 低效率的增多可能导致 GDP 的增长，请列举一些这样的情况。你能列举多少对 GDP 总量作出贡献的产品，其产出的增长明显反映了福利的降低？

7. 1991 年末，美国经济分析局采用了与其他众多国家一致的标准，修改了复杂的国民收入和产出的计算方式，从计算 GNP 变成计算 GDP。为了从 GNP 中得出 GDP，人们要减去从其他国家获得的收入，加上支付给其他国家的费用。例如，一个美国人拥有一家英国公司的股票，获得了红利。尽管这属于美国的收入，但它并不是在美国产生的，不能计入美国的 GDP。因此，要计算美国的 GDP，就应该把它从美国的总收入中减掉。同时，支付给在美国投资的外国人的收入是被排除在 GNP 之外的，这部分必须计入 GDP，因为它们是在美国生产的产品的相应收入。

   1960—1976 年，每年美国 GNP 都高于 GDP。1983—1998 年，每年的 GDP 都超过 GNP。这意味着什么？这是个需要关注的问题吗？

8. 废旧品商人是否对 GDP 作出贡献？古董商人呢？他们怎样作出贡献？为什么？

9. 假设联想在 2009 年 12 月制造了 1 万台 Thinkpad 笔记本电脑，估计市场价值为每台 2,000 美元。但是直到 2010 年春季这批电脑还没有卖出一台。
   (1) 2009 年 GDP 因此增长多少？
   (2) 2010 年 GDP 因此增长多少？

(3) 假设联想决定在2010年年初提价，而且在2010年成功地将这批电脑以每台2,100美元全部售出。这如何影响2009年的GDP?

10. 确定你理解了名义GDP、实际GDP和GDP平减指数之间的关系，填写下表：

年份	名义GDP（美元）	实际GDP（美元）	GDP平减指数
1	4.4万亿	4万亿	
2	5.6万亿		140
3		4.4万亿	160

11. 如果你怀疑本书所说的通货膨胀不会提高生活成本，而仅仅是货币价值的下降，问问你自己，如果在一个不使用货币而是只依靠物物交换的社会，通货膨胀如何发生。在这种社会里，通货膨胀会是什么样的形式？你如何能够识别?

12. 如果民意调查显示大部分美国人认为通货膨胀比失业造成的威胁还要大：
    (1) 这是否意味着绝大多数美国人宁可在物价稳定的时候失业，也不愿意在物价上涨的时候就业?
    (2) 如果一家公司的管理层允许雇员投票表决，决定是公司裁员10%还是减薪5%，你认为他们会如何选择？你认为投票的结果是否取决于雇员事先确切地知道谁会被裁掉?

13. 有些人认为经济衰退是由部分公众过度储蓄造成的。如果人们决定更多地储蓄，他们就是决定要减少采购。这不会造成一些产品卖不出去吗？这不会造成生产商减产、裁员，从而减少其收入，导致这些人更少采购，从而形成螺旋式下降的情形？奢侈消费的人创造繁荣，节省的人带来经济衰退，你如何评价这种说法?

14. 你赞成将家庭主妇的服务纳入GDP计算中吗？如果你赞成，有什么理由？有什么好的理由继续将这些服务排除在GDP计算之外？你认为这种排除是男权主义者的观点吗？如果更多的男人留在家中主持家务，你认为经济分析局会改变目前的GDP计算方法吗？经济分析局在计算GDP的时候，会把某位受聘在炉边烤排骨的人的劳动算入其中，为什么他们不把一位丈夫在后院烧烤所付出的劳动算入其中呢?

15. 很多小家庭的“现金”生意都会隐藏部分收入，力图避税。在填报税单的时候，他们不申报全部的收入。如果这是一个普遍现象，它会对GDP的数字有何影响，特别是在计算国民收入的时候?

16. 医疗用的大麻生产和使用在加拿大是被视为合法的，这些活动对加拿大的GDP有何影响？持续地非法使用大麻的活动（非医用的）对加拿大的GDP有何影响?

17. 回想一下第2章中的例子，布朗用部分黑啤酒向琼斯交换部分淡啤酒。结果两者都获得了更多的财富。他们通过专业化和交换使两种啤酒组合产生更多的财富。
    (1) 你赞成这是为了追求其利益的一种“经济活动”吗？换句话说，他们的专业化和交换活动是整体经济系统的一部分吗?
    (2) 在计算GDP数字的时候，不应该考虑这一活动，即使这些GDP数字是用来估算整体经济绩效的真实情况的。你同意国民收入核算人员的这种看法吗?

(3) 如果你不同意国民收入核算人员的看法，那么回答这个问题：对他们在 GDP 中计算和纳入该活动，你有何建议？考虑这个新问题，对你第（2）问的最初回答有何想法？

18. 作出以下陈述的人，应该被算作失业人口还是非劳动力人口？

(1) “我辞掉了工作，准备一直失业，直到找到每周工作 10 小时、报酬 1,000 美元的工作为止。”

(2) “上个月我被辞退了。我本来在一家连锁店担任营销顾问，是个不错的工作。每周工作 10 小时，有 1,000 美元的报酬。我会一直找工作，直到找到另一份像这样的工作为止。”

(3) “我决定不能再作暴力和剥削系统中的一分子了，所以我辞掉了工作。我现在正在找一个工程师的职位，这个职位不会让我从事支持军事工业的相关工作。”

(4) “他们辞退我的时候，我觉得能轻松地找到另一份一样好的工作。但是现在我不在乎。只要报酬和过去的一样，我做任何工作都可以。”

(5) “我失去工作已经 6 个月，我很绝望。只要是合法的，我愿意做任何事情来养家糊口。我的妻子有病，还有 5 个孩子，所以我必须做每周报酬在 500 美元以上的工作。”

(6) “我明天就可以从一打工作中挑一个来做。但是我不想工作。我还可以再领 3 个月的失业补偿金，所以不用紧张，可以一直等到支票用完为止。哦，如果确实有好工作，我当然也愿意接受。”

(7) “我明天就可以从一打工作中挑一个来做。但是我不想工作。我还可以再领 3 个月的失业补偿金，所以要花时间认真找工作。我要用这 3 个月找一份我能找到的最好的工作。”

19. 前苏联不存在失业的概念，因为失业是与社会主义不相符的。但是，这不仅仅是概念的问题。有那么多的跟工人相关的工作，共产党的报纸《真理报》敦促通过法律，阻止理由不足的辞职，如果有工作能力的工人超过两周不工作，就会被捕。美国似乎总是有过剩的工人，你设想一下，前苏联如何一直保持工作岗位过剩呢？

20. 琼斯是一名模具工，每小时挣 30 美元。他突然被辞退了。

(1) 他两周来频繁地出入职业介绍所，阅读招聘广告，跟踪关于模具工工作的消息。这段时间里他是属于劳动统计局所定义的失业人员吗？

(2) 两周后，他找到了一个开车运送面包的工作，每小时的报酬是 9 美元。他拒绝了。他是失业人员吗？

(3) 他得到了一份模具工工作的机会，工作所在的城市在 125 英里以外。他拒绝了，因为他十几岁的孩子不想换学校。他是失业人员吗？

(4) 找了 3 个月的工作，琼斯很沮丧，决定不再找工作了。他是失业人员吗？

21. 假设 2,000 万人就业，500 万人失业，失业率是多少？如果有另外 3,000 万人不是劳动力人口，失业率是否改变？

第 13 章
国家的财富：全球化与经济增长

13.1 谁富，谁穷?
13.2 历史记录
13.3 经济增长的源泉
13.4 外国投资
13.5 人力资本
13.6 石油来自于我们的头脑
13.7 经济自由指数
13.8 私有产权对发展的作用
13.9 亚洲记录
13.10 亚洲之外
13.11 全球化及其不满
13.12 公众意见的力量
13.13 特殊利益的力量
13.14 外包的争论：脱口秀还是分析
延伸阅读：跨国 GDP 比较的难点



今天，世界上的大多数人仍然生活在持续的贫穷之中，他们的情况比“发达”国家居民在经济衰退到谷底时所经历的还要糟糕。确实，当今世界经济最引人注目的一个现象，就是一些经济系统比其他经济系统的表现出色得多。尽管我们还没有普遍认可的标准，可以用来清晰明确地在加拿大与美国、挪威与瑞典，乃至瑞士与这些国家之间做出比较，以确定谁的经济系统的绩效更好。但是我们不需要任何复杂的绩效测量工具，就可以知道这些国家中任何一个经济系统的表现，都要比埃塞俄比亚、阿尔巴尼亚、孟加拉国或者其他众多为贫穷所困的国家出色得多。

经济系统是一种社会系统，人们通过它来合作创造资源和使用资源，满足彼此的需求。为什么一些系统比其他的要成功得多呢？这就是本章的主题。当然，有些国家一开始自然资源就比其他国家少。但是自然禀赋的不同，并不能用来解释富裕的新加坡和贫穷的印度，或者富裕的瑞士和贫穷的尼日利亚之间财富和福利的巨大差距。而人口密度或者说土地广阔与否，也不能解释富国与穷国之间所有甚至是大部分能观察到的差异。荷兰 37,000 平方公里的土地能养活 1,600 万人口，相比之下，爱沙尼亚 45,000 平方公里的土地只养活了相当于荷兰 1/10 的人口，更不用提荷兰还是靠围海造田才造出了大块土地。

13.1 谁富，谁穷？

国际复兴开发银行——世界银行是它更为人所知的一个名字，定期发布《世界发展报告》，该报告总结了每个国家经济系统的运行表现，其中把国家分为高收入、中等收入和低收入三类。

高收入国家包括美国、加拿大、西欧国家、以色列、日本、韩国、澳大利亚、新西兰、新加坡，以及文莱、科威特、卡塔尔、阿联酋等一批靠卖石油致富的小国，乃至一些更小的国家，它们是某些富裕大国的附属国（或者刚刚独立），比如法属圭亚那、荷属安的列斯、关岛等。

更多的国家被世界银行划分为低收入国家，其居民的人均年收入低于 1,000 美元。这些国家中包括中国和印度，*这两个国家的人口加起来占世界总人口的 3/8，占低收入国家总人口的 2/3。其他低收入国家还包括巴基斯坦、孟加拉国、缅甸、柬埔寨、老挝、越南、前苏联分裂出来的较贫困的共和国、阿尔巴尼亚和几乎所有中非国家。

中等收入国家包括从墨西哥到南美洲最南端的拉丁美洲诸国（除了尼加拉瓜、洪都拉斯、海地和圭亚那，这些国家是低收入国家）、南非、北非诸国、从希腊和土耳其到伊朗和沙特阿拉伯的大部分地中海地区和中东国家、1989 年以前苏联在中东欧的卫星盟国以及大部分前苏联的加盟共和国，另外还有泰国、马来西亚、印度尼西亚和菲律宾。

译者按：根据世界银行国际比较项目的数据，中国人均GDP按美元现值计在 2001 年即超过1000美元。

世界银行区分国家的标准是人均国民生产总值，就是用国民生产总值（GNP）除以人口所得的数值。因为在衡量世界各国总收入和总产量的时候更多强调国内生产总值（GDP），而GNP很多时候几乎可以和GDP相同，所以我们在解释这种贫富标准的意义和局限的时候，会着重关注GDP。

13.2 历史记录

2006年美国的人均GDP是37,791美元，印度为2,122美元，不到美国的5.6%。与1820年相比，美国2006年的GDP增长了超过742倍，印度2006年的GDP则增长了不到26倍。*两者的差别在于经济增长。在这185年里，美国的平均年增长率超过3%，而印度的经济增长则微不足道。为什么两个国家的境遇如此不同？

在一些人看来，对这个问题的一个肯定回答是剥削。经济增长依靠的是可投资于生产性资本的初始剩余。世界上的富裕国家利用其军事霸权征服亚洲、非洲和拉丁美洲实力较弱的国家，盘剥被征服的人民，用榨取的盈余资本快速推动它们自己经济的发展。的确，当欧洲国家刚开始接触到世界的其他国家时，“力量的绝对优势恰好在欧洲人这一边，使他们能为所欲为而不受惩罚，在辽远地方做出各种不合正义的事体”。说这句话的是亚当·斯密，不是卡尔·马克思。但是斯密也提到，他们所做的不合正义的事体与很多的“蠢事”掺杂在一起，他自己的观点是，英国这个最有野心的殖民强权国家在维护统治上投入了更多的资源，而并没有期望能够收回这些投入。他也许是对的。第二次世界大战后欧洲的殖民地迅速瓦解，一个主要因素就是它们没有能给殖民强权带来显著的经济利益。

如果将剥削作为对当今国家间巨大贫富差别的一般解释，对其可以有一个根本性的反驳：事实上埃塞俄比亚等世界上一些最穷的国家，从来不曾被其他国家和地区征服或殖民；而瑞士等一些最富的国家，从来不曾征服或殖民其他国家和地区。相对于经济增长的真正原因，军事力量看上去好像更有影响。不过毫无疑问，经济增长最初是在西欧被发现或者说被发明的。当马克思和恩格斯在1848年称赞之前100年里“资产阶级社会”多产的成就时，他们几乎只着眼于欧洲及其继承者（即美国、加拿大和澳大利亚）的情况。在这些国家以外，人均GDP一直增长平平。

1848年以后，经济增长也传播到世界的其他地方，在第二次世界大战后的25年里，每个大洲都至少经历了一次让人印象深刻的高速经济增长。1950—1973年，全世界的GDP年平均增速为4.9%。结合同时期的人口增长计算，我们可以得出人均GDP年增速为2.9%。这是个惊人的数字，意味着在区区25年内世界人民的实际平均收入就几乎翻一番。但是1950—1973年的迅速增长是很少见的。1973年之后，拉丁美洲的经济增长显著减缓。前苏联、其东欧盟国和非洲国家的经济增长速度低于人口增长速度，因此这些国家的人均收入实际上是下降了。在欧洲及其分支，经济增长普遍维持在至少足以让人均收入在50年内翻一番的水平。在亚洲，

作者按：本章大量数据来自安格斯·麦迪森《1820–1922年世界经济考察》，麦迪森在书中收集和分析了大量数据，本书由经济合作与发展组织发展中心于1995年出版。我们尽可能更新了1995年以后的数据。我们还是要强调对待总量要谨慎，我们在第十二章的延伸阅读中提到过。经济增长和发展的源泉在于研究当中的政治和经济系统的结构组合，总量统计最多也只是不确切的估计值，必须带着怀疑的态度小心使用。有兴趣的学生可以参考本章延伸阅读，它对计算、比较、解读国家之间GDP的难点做了进一步讨论。

直到 20 世纪 90 年代经济危机爆发之前，经济平均增速足以让实际人均收入在不到 25 年的时间里翻一番。

13.3　经济增长的源泉

人类历史上出现了经济的持续增长，这是前所未有的现象，因为一些国家创造了条件，让其绝大多数民众可以从事专业化的工作并进行交易。稳定的社会秩序过去是，现在也仍然是必不可少的前提，在其下完备的法治可以建立起来，从而人们得以自信地启动项目，并有理由相信自己可以享受到努力的成果。

经济增长：实际 GDP 的长期增长

思考经济发展的一种方法，是将其视作人、资源和制度的函数。但是，人实际上应该被视作一个既定因素。我们当然希望人们能更友好、更善良，但实际上这是我们无法控制的。我们也无法直接控制大自然是否赋予我们资源。我们希望有更好的天气，更富饶的土地，但是这都不是我们的选择能够直接决定的。然而对于支配我们的互动和资源利用方式的制度，我们还是有些许控制权的。这就是为什么对于经济发展来说，至关重要的因素是基础制度（比如法治），而不是自然资源的供给或人力资本投入的水平。这些制度给出游戏规则，在这些规则下，我们相互协作，通过交易实现获利。

先决条件：
- 法治
- 低成本的交通和交流体系

另一个重要的先决条件，是要能以低成本来交易商品和交换想法。如果人们无法进行交易，就不会有专业化；而如果商品流通的成本高于交易的期望收益，人们就无法进行交易。想法的交换也很重要，也许比亚当·斯密和其他早期经济学家意识到的重要得多。因此，欧洲的地理条件是培育经济增长的一个主要因素。欧洲绵延的海岸线上有诸多的优良海港，欧洲还有无数宽阔的河流流过平坦的平原，它们由山顶融化的雪水汇聚而成，终年可以通航，这一切让欧洲人可以以低成本在广阔的区域中交易商品和交换想法。

- 资本存量

没有剩余资本的积累，广泛的专业化就不可能有长足的发展。人们生产商品供他人使用，可是生产者通常不认识使用者，而且两者往往距离遥远。从生产过程开始之初，到出售产品获得收益之间这段不断在延长的时间内，生产者必须能够维持生活。因此，经济增长的另一个先决条件是制成品存量的不断积累，让生产者能够度过生产期——这些产品像资本一样起作用，因为它们是制成品，可以用来提高未来的生产率。

资本积累还可以成倍地提高劳动效率，从而为经济增长做出显著的重要贡献。不用说人们也知道，推土机运的土远远超过铁锹。不过一般人不容易看到，资本积累既是一个量的过程，也可以带来质的转变。专业化最重要的成果之一是技术创新，而技术创新意味着一个国家对资本品的积累，将带来更多并且是更高效的生产资料。随着时间的推移，拥有的运土设备不仅数量会更多，而且效率会更高。

- 技术进步

技术创新实际上或许是推动经济增长最强大的力量。以交通系统为例，在前面

已经提到过，它是经济增长过程中的重要因素。1800 年，身在美国的人们怎样运输商品、交流想法以及进行旅行呢？以今天的标准来看，他们的方式速度非常慢。在那时，如果是长途，几乎任何东西都要走水路。筑路的成本很高，公路必须跨越河流山川，而且在下雪泥泞的情况下要能保持通行。而货运或客运大部分要靠马匹运输。然而，1800 年到 1870 年间交通方面的资本积累，主要不是更多的帆船和运河，而是更多的铁轨、蒸汽机车和车皮，后者每单位的资本投入都能更快速地运输商品。因此人们进行的资本积累中就伴随着技术创新。到 1940 年，内燃机再一次提升了单位资本投入运输商品的效率。谈到帮助人们进行旅行和交流想法的那些资本投入，我们今天已经熟悉了喷气式飞机和因特网，与 1800 年甚至 1940 年的那些设施相比，其在任何方面都拥有巨大的优势。

● 赶上

技术进步对推动经济增长起着重要的作用，这意味着相对于领先国家的那些后起之秀享有一个重大优势。技术创新不是从天上掉下来的，它是人们在试图推动他们感兴趣项目的过程中互动产生的。世界上在技术进步方面领先的国家，必须靠自己去发现更好的行事方式，而在探索过程中成本是不可避免的，其中包括犯错带来的各种成本。然而后发国家，特别是在它们落后一定距离的时候，就可以避免这些成本。一个拥有极少资本的贫穷国家，如果在 20 世纪末要提高其产出进而增加其收入，就不必重复别的国家历史进程中所有的探索阶段，直接可以从牛车和土路跳到柴油卡车和混凝土高速路——这是后发的巨大优势。先行者在探索中付出了高昂的成本，而后发国家只要借鉴其成功经验，就可以取得比富裕国家当初自己发展时快得多的发展速率。

13.4 外国投资

但是贫穷国家能否真正做到这一点，还取决于许多因素。鉴于它们一开始只拥有原始的技术条件，无法自己制造复杂的资本品以提高其生产力，因此必须依赖于进口。但是它们有办法进口它们想要的资本品吗？它们能付出什么作为交换？由于贫穷，它们注定只拥有少量可供出口的剩余可以用于换取进口。即使别国有需求进口，交易能创造剩余吗？有足够的需求以支持买方市场，从而使交易的结果对穷国有利吗？有哪些穷国生产出来的东西是富国真正需要的呢？尽管很多人脑中第一个出现的答案是“原材料”，国际市场上的大量需求足够带来出口收入，可以用来购买新的设备，但实际上很少有穷国拥有足够数量的矿产或其他原材料。即使确实拥有这些资源，它们也很可能缺乏以低成本开采资源的知识和设备，以让其海外销售有利可图。

● 外国投资

外国投资在这里就起到作用了。富裕国家的投资者可以借钱给穷国，穷国可以用其来购买需要的资本设备。他们愿意这么做吗？如果在考虑了风险调整后，这些投资的期望回报率超过其他投资的期望回报率，他们就会愿意这么做。因为一个正

在赶超的国家有快速增长的机会，在贫穷国家的投资回报率应该相应较高。遗憾的是，在很多情况下，此类投资的风险也很高。除了投资经济不发达国家那些一般的高风险因素，和由于投资配套设施是否可及的不确定性而导致的风险。

部分政治风险来自于人们习惯性的敌意，特别是很多人对在穷国投资的那些外国人的偏见。投资回报普遍被看成是贫穷国家资源的“流失”，特别是在投资者来自富裕国家的时候。这种态度很容易带来游戏规则的改变，催生那些部分或全部没收外国投资的政府政策。意识到这些政治风险的个人和企业更不愿意投入其资本——除非他们能够与政府一方就降低此种风险达成协议！如果外国投资者愿意将其投资的回报与某些特定的政府官员分享，独裁者或寡头统治的国家常常愿意压制大众的不满，甚至向外国投资者授予特权。当贫穷国家确实出现经济增长的时候，其收益通常只流向拥有特权的少数人，而不是切实地惠及广大民众，上面讲到的就是主要原因之一。

贫穷国家没有能力自己创造发展所需要的资本，外国投资者不愿意在没有高回报预期的情况下提供资本，而在外国投资者和穷国政府官员之间时有发生的腐败关系，让很多人提倡应由富裕国家的政府投资，而不是由私人和公司投资。但是，这个提议本身就有问题。什么能够促使诸如美国这样富裕国家的政府在贫穷国家投资呢？慷慨的冲动作为制定政府政策的理由，能为人们所接受吗？政府真的有过慷慨的冲动吗？当慷慨施舍者是政府的时候，在所谓慷慨的背后，真正的动机是什么？真正的交换条件是什么？给予援助的政府官员想从接受援助的政府官员那里得到什么？在其援助显性或隐性的条款没有被满足时，富裕、通常也是强势国家的政府会做什么？政府间援助最终不会成为政府干预他国事务的手段吗？

● 外国援助

有些人相信，通过国际机构实施援助就能够解决这些问题，这些人必须要仔细看看世界银行等此类国际机构的实际记录，它们从未能从与政府间援助相关的难题和困境中全身而退。以上就提出了这么多问题，更不用说我们开始考虑政府是否真是控制投资方向最好的机构。贫穷国家的政府，如何分配它们获得的无偿援助或者低息贷款？它们会把资本分配给能够最有效使用这些资本的团体吗？它们怎么知道哪些团体能够最有效地使用这些资本？腐败会不会在这个环节出现，我们对此有多少信心？在这种情况下，浪费和腐败经常发生，这足以让富裕国家的国民高度怀疑“国际援助”计划。而在民主国家，仅仅这种纯粹的怀疑本身就足以让援助计划缩水了。

国际贸易和投资对世界经济增长贡献巨大，那些今天仍然刺耳地坚持主张“全球化”只是让富国更富、穷国更穷的人应该解释解释，为什么这种情况之前（甚至是不久以前都）没有出现，现今的证据又在哪里。一方面，被隔绝于世界经济之外，或者自己选择闭关锁国的国家从未经历显著的经济增长。另一方面，香港和新

● 全球化

加坡的例子，足以反驳那些怀疑国际分工能否为全球经济的参与者带来财富的人。这些国家和地区处在不利的环境当中，几乎完全没有称得上自然资源的禀赋，它们全力投入到国际贸易和投资的高速运转当中，创造了惊人的经济增长记录。

• 外国援助如何造成损害

我们刚才还在担心援助国的政府会干涉受援国的内政。我们需要把这种担心与对它们袖手旁观的担心放在一起权衡。事实上，很多受援国未能用外国援助促进其经济增长，外国援助甚至会降低经济增长率。资本赠予怎么会降低一个国家的经济增长率呢？你可能会想，最糟糕的情况，也不过就是这种援助没有起到积极作用。但是从捐助国获得的资本几乎不可避免地要与国内资源（土地、劳动力、国内资本）共同使用，而这些国内资源原本可以用于别的方面。外国援助被分配给了无用的项目，这里的无用是指它们没有给经济增长作出贡献，比如通往统治者乡间宫殿的四车道高速公路，或者主要用来运送政客和官僚去阿尔卑斯山度假的国家航线，或者看起来让人印象深刻但不能发电或提供灌溉用水的大坝——这种援助只能对受援国的经济增长带来负面作用。要让国际援助在一个国家发挥作用，并非毫无机会成本。

作者按：1998 年世界银行出版的一本书对这种援助支付方式解释得很深刻：杜大伟和兰特·普瑞彻特的《评估援助：什么是有效的，什么是无效的，为什么》。

一些不良政府实施政策的目的，是让拥有特权的少数人致富或让执政党派保住执政地位，即使这些政策会妨碍经济增长，这时外国援助也可能助纣为虐。你如果仔细想想，就会意识到政府间援助就是一种援助国对受援国的干预。如果你不明白这是为什么，问问你自己那些想要推翻独裁政府的人，会如何看待其统治者经手的国际捐助。因此，问题不是发放援助的政府或国际机构是否应该干预，而是它们应该怎样干预。如果目标是要让人们脱离贫困，那么援助应该交给有适当经济政策的政府以及广大的穷人。[*] 尽管对于在特定境况下到底是什么构成最佳的经济政策，确实还有一定争论空间，但是对什么有效、什么无效，我们已经知道了不少。与无知（ignorance）相比，根本问题更在于如何提供政治激励，以让那些已经知道该做什么的人真正负起责任来。

• 私人投资

至于为什么私人投资通常比外国政府或国际机构的援助更能加速经济增长，这里面有若干个原因。一是私人投资通常由知道如何使用的人进行，另一个更重要的原因是私人投资者，至少是在没有和当地官员发生腐败关系的情况下，自身也迫切希望经济增长，因为这会让他们的投资盈利。对于看起来让人印象深刻的项目，如果不能创造出高于其投入的价值，私人投资者是不会感兴趣的。投资者密切关注他们借出的资本是否找到了建设性的用途。

13.5 人力资本

• 教育和人力资本

确实有一项明智的政策值得穷国更用心地推行，这就是基础教育，特别是对妇女的基础教育。识字人口是经济快速增长的另一个重要的先决条件。很多贫穷国家忽视对女孩子的教育，这种行为固执地剥夺了它们自己的珍贵资源。掌握各种生产

性知识和技能，才能让个体致富。人力资本对国家财富的增长有多大贡献呢？

要为这个问题给出一个定量的答案是很困难的，甚至是不可能的，主要是由于富裕国家支出其收入的一个方向，就是为其国民提供越来越慷慨的教育。*学校教育既是消费品也是资本品。因为财富增加带来更多的学校教育和其他方式获得的知识，我们无法很有把握地估计人力资本对经济增长进程的确切贡献。但是，我们能够确定它很重要。如果没有受过教育的民众，技术进步能对经济增长做出这么大的贡献吗？似乎极不可能。如果微软的新产品不是作为纯粹玩具的话，与微软新产品开发者的知识和技能相比，其产品使用者的知识和技能也要有所增长。复杂工具让我们能够更加容易地做很多事情，但是同时也必须有人能够设计、制造并修理它们。

译者按：这段话的意思是在统计数据上往往教育水平越高的国家就越富裕，但是这种相关不能直接用来确定因果，是更多的教育带来更快的增长，还是因为国家更富了才会提供更慷慨的教育，因果关系的方向和强弱究竟如何是一个典型的实证问题，计量经济学中称之为“内生性”问题。

13.6　石油来自于我们的头脑

● 知识的重要性

大多数人会从既定要素禀赋和地球的自然资源方面考虑问题。但如果我们超越这些一般假设，稍稍跳出常规进行思考，会发现知识是经济增长进程中的关键因素。世界上的贫穷国家缺的不是“物品”，而是“想法”。在人类历史的大部分时间里，石油毫无实用价值，是人类的才智最终发现了让石油为人类服务的方法。经济学家朱利安·西蒙（Julian Simon）是跳出常规思考问题的高手，他说：“资源更多地产生于人们的头脑，而不是大地或空气。”当然，自然资源都是在我们身边的物质世界被发现的，西蒙的意思是发现和利用这些资源要靠人类的头脑。今天我们看来对自然资源自然而然的使用方式，比如在电脑芯片中硅的使用，实际上是人类知识和才智的继承和积累。

如果激励恰当，受过教育的人可以利用这个世界便利可及的知识储备，把现有的东西转变成他们想要的东西。甚至如何让激励变得恰当本身也与知识有关。我们一直在学习如何明确地分配产权来让组织更有效地工作，并尽量避免囚徒困境造成的协作失败。虽然以上这些都是我们这样以传播思想为生的人喜欢听的，但并不意味着其没有道理。

13.7　经济自由指数

从 20 世纪 80 年代开始，一群经济学家试图使用传统实证技术刻画这些洞见。在与米尔顿·弗里德曼（Milton Friedman）和其他倾向于市场的经济学家商讨后，沃尔特·布洛克（Walter Block）、詹姆斯·格瓦特尼（James Gwartney）和罗伯特·劳森（Robert Lawson）建立了经济自由指数，然后把他们的指数与经济增长的测算联系在一起。他们的成果最先于 1996 年发表，展示了 1975—1995 年的世界发展数据。从这时起，格瓦特尼和劳森每年更新他们的研究，其他组织也加入进来，测算

作者按：关于经济自由度指数，参见格瓦特尼、劳森和布洛克《世界经济自由（1975—1995）》（华盛顿：卡托研究院，1996）。美国传统基金会和《华尔街日报》合作，也开始发布年度“经济自由度指数”。透明国际组织发表各国的腐败程度数据，投资者确定在世界不同地区投资的相关风险因素时会使用到该数据。经济学家在他们的工作中使用这些指数来更好地理解经济增长的制度前提，特别是私有产权、合同自由和法制等制度的重要性。

不同政策对经济增长的重要影响。*经济自由指数试图从管制、定价、货币政策、财政政策和国际贸易的角度衡量一个国家的经济政策。如果国家执行的政策管制水平低、定价自由、货币政策稳定、税收水平低、国际贸易开放，这样的国家会被评价为具有较高的经济自由度；而如果国家执行的政策管制水平高、定价受限制、货币政策带来通货膨胀、税收水平高、国际贸易封闭，这样的国家会被评价为具有较低的经济自由度。他们2007年研究更新的计算结果见图13–1。

正如图中显示的，实施最高自由度政策的那些国家（A类国家），也拥有最高的人均GDP水平。在讨论为什么有些国家富、有些国家穷的时候，这些总量的相关关系（correlation）值得思考，但是对于历史记录的审视可以获得更多数字背后的东西，更详细地向我们揭示经济发展的制度前提和促进经济发展的根本因素。

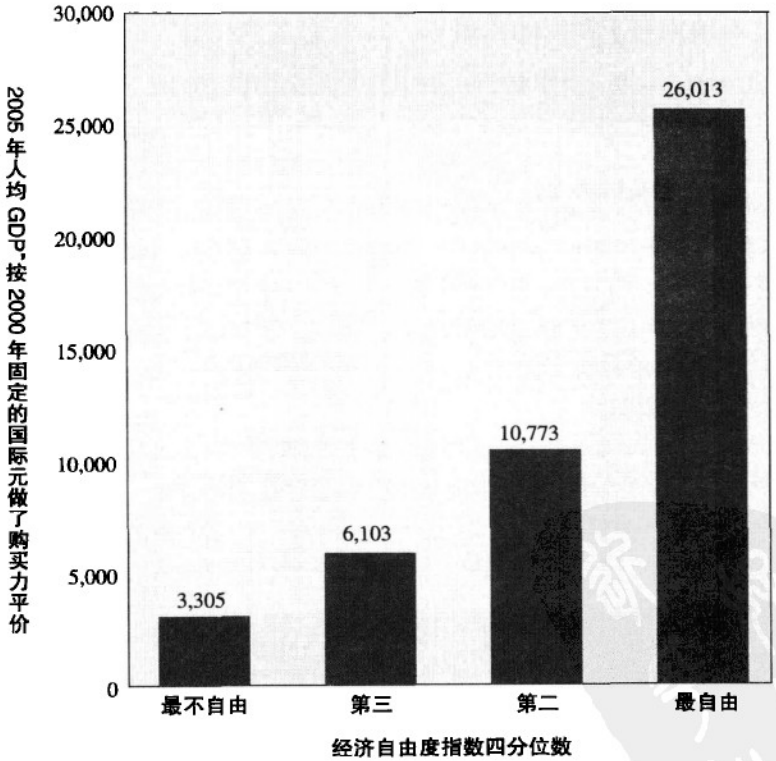


图13–1 经济自由和收入

13.8 私有产权对发展的作用

这种被观察到的经济自由和经济发展之间的相关关系，肯定不仅仅是纯粹统计上的联系（association）。1776年，亚当·斯密在《国富论》中发现了一个系统的根

本因素，人们在享有参与市场进程的自由时，他们的财富就会增长。这个根本因素是我们从第 2 章开始在全书中一直解释的东西：经济自由让人们通过自愿交换私有产权——在法治之下人们各自认为最合适的买、卖和交易——进行相互协作，这种自由促进了个人和国家财富的发展。这让人们能够寻找他们的比较优势，找到以低成本生产、运输稀缺商品和服务的方法，激发企业家的动力以推动市场进程。

13.9　亚洲记录

亚洲经济增长的原因

对于气候和地理条件带给国家的限制，人们基本无法改变。但是对于法制、诚实胜任的政府官员、受过教育的民众、对外贸易和投资的开放性，政府可以有很多形式的掌控。政府实际做得怎么样？试想韩国的情况。从 1960 年到 2006 年，GDP（根据 2000 年美元计价）增长超过 28 倍，年均增长率超过 7.3%。其以 2000 年美元计价的人均 GDP（经过购买力平价调整），从 1960 年的 1,360 美元上升到 2006 年的 19,759 美元，年均增长率接近 5.8%。在这段时间，为了让自己从穷国成长为富国，韩国做了些什么？

韩国的政府和人民当然对教育给予了足够的关注，包括对妇女的教育，现在妇女构成了韩国劳动力的 1/3。韩国向世界经济开放，有效地利用外国人自愿投资给韩国的资金。借着这些年来国际贸易的繁荣兴盛，韩国致力于出口，出口所得被用来购买经济发展需要的其他产品。1960 年时，谁会预测到 20 年后韩国制造的汽车能与西欧和北美制造的汽车在销售上一争高下呢？

韩国绝对不是政府一边站，让市场分配资源的国家；在关键时刻，政府官员和行业领导者共同谋划，影响资源投资和特定产业的发展。尽管如此，韩国还是允许供求力量产生相对价格，其政府官员一直关注此相对价格，因此其经济发展一般都会遵循比较优势决定的模式。政府支出保持在合理控制之下，因此经济不会受害于物价飞涨带来的不确定性。韩国人民显示出他们自己愿意保持相对较高的储蓄率，因此增加了可供国内投资的资源供给。

法治被普遍推崇，甚至有人会说带着宗教式的狂热。腐败是一个问题，但不仅低级别的官员，一些最高职位的政府官员也因为收取特殊利益集团的贿赂而被定了罪。政治联盟颁布过一些偏向某些地区的专横政策，但这种权力滥用受到了批评，位高权重的公职人员受到了起诉并被定罪，这很好地体现了法治。游戏规则绝大部分被人们所了解并得以实施，因此人们能够据此做出经济决策，并有理由相信他们能承受错误决策产生的成本，收获正确决定带来的收益。

在这段时间里，日本和中国台湾的记录与韩国相似，不论在经济增长速度方面还是在普遍实施的政策方面。它们拥有愿意勤奋工作和保有储蓄的受过教育的民众，在稳定的游戏规则框架内运行，从价格体系中获取信息，向世界经济开放，不受过度的政府支出或快速通货膨胀的牵制，并可以利用由先进国家开发的技术进行

快速发展，大幅缩短它们和世界上最富裕国家之间的差距。日本不仅仅缩短了差距，它还让自己变成了世界上最富裕的国家之一。1960 年，日本的人均 GDP 是美国人均 GDP 的 35%；2006 年，这个数字变成了 73%。

亚洲其他一些国家的表现就差得远了。印度的人均 GDP——还根据 2000 年美元计价，并进行了购买力平价的调整——在 1960 年是 606 美元，到 2006 年，只增长到 2,122 美元，这大约只是 46 年前韩国就取得的人均 GDP 的 1.56 倍。1960 年，印度的人均 GDP 是韩国人均 GDP 的 64%，而在 2006 年，不到韩国人均 GDP 的11%。这其中的部分原因是人口的增长：从 1960 年到 2006 年印度人口增加超过 155%，但是在这段时间里，韩国的人口只增加了 94%。印度收入增长速度的迟缓，大部分要归结于其更加缓慢的经济增长速度。为什么印度不能以与韩国、中国台湾和日本相差哪怕不太大的增长速度追赶上来？战争和备战会大大地延迟经济增长，印度在这段时间正苦恼于内部冲突和与邻国巴基斯坦及中国的冲突。但是韩国和中国台湾这段时间里也在军备上花费不菲，答案可能必须在印度政府实施的政策中寻找。

未能增长

尽管在过去的 10 年中，印度显示出一些改善的征兆，但是在让价格分配资源方面，印度仍显示出极端的不情愿；在政府官僚中获得权威方面，又展现出强烈的偏爱。在整个这段时间里，政府使得价格大面积扭曲。出于所谓保护穷人的目的，有些价格被压制，尽管它们并不总是达到保护穷人的效果。正如你能记得的，在前几章中我们说过，政府抑制物价并不降低稀缺性，而更像是通过抑制供应者将稀缺性聚集在一起。另外，被法律抑制的物价无法确保穷人能够买到商品，这些商品的价格表面上为了帮助穷人被抑制了，竞争转向了其他利润，而穷人通常不善于在这些利润上进行有利的竞争，就像他们不善于在价格利润上竞争一样。

印度政府拒绝关注价格提供的信息，使得价格被扭曲。20 世纪 60 年代前苏联实施的集中规划享有盛誉（大部分是不应得的，我们接下来会了解到），印度的政府领导人被苏联模式说服。结果造成了大量浪费，把过去的经济增长又重新计算了一遍，因为资金直接投给了一些项目，最终这些项目被证明无法产生足以支付其成本的效益。在政府没有进行规划的经济部门中，官僚们拥有为所欲为的权力，他们的管制让企业家们处处受挫。大部分经济决策都需要政府许可，而这些许可授予与否，全凭相关官僚的议员以独裁的方式决定，在这样的经济系统中法治是不存在的。独裁的政府是与法治相对立的，它对企业起到了极大的压制作用。

13.10 亚洲之外

第二次世界大战以后，拉丁美洲国家的经济增长记录好坏参半。表 13-1 展示了 1960—2006 年，安格斯·麦迪森（Angus Maddison）在《世界经济考察》（*Monitoring the World Economy*）一书中选取的 7 个拉丁美洲国家人均 GDP 的百分比变化。相应的变化比率也是根据购买力平价调整之后的实际 GDP 计算的。

国家	变化(%)
阿根廷	46.6
巴西	177.8
智利	217.5
哥伦比亚	142.2
墨西哥	150.0
秘鲁	55.0
委内瑞拉	0.0

来源：世界银行，《世界发展指标》，www.worldbank.org/

表 13-1　1960—2006 年人均 GDP 变化

我们必须非常谨慎地使用这些数字。拉丁美洲的经济记录除了在地域上好坏参半，在时间上也是如此。1929 年，阿根廷的人均 GDP 是美国的 63%，属于世界上的富裕国家之列；而到了 2006 年，其人均 GDP 仅为美国的 27.3%。委内瑞拉 2006 年的人均 GDP 相对 1960 年时没有改变。巴西的人均 GDP 在 20 世纪 70 年代迅速增长，但是在 80 年代又下降了；其 1990 年的人均 GDP 比 1980 年时低 8%；2006 年的人均 GDP 比 1990 年的高出 20 个百分点。智利在这一时期经历了两次经济革命，对其经济都产生了重大影响；其后智利经济看起来一直保持稳定，从 1990 年到 2006 年保持了年增长 4%的速度。在这段时间里，秘鲁的经济政策在荒谬与合理明智之间交替变化。

好坏参半的记录

在拉丁美洲，反复无常的经济政策已经成为常规而非例外，这让我们很难总结这些国家经济增长以及无法增长的原因。最稳妥的归纳也许是不稳定的政府无法建立法治，而拉丁美洲国家的政府显然一直都不稳定。

撒哈拉以南非洲地区，除了博茨瓦纳和南非，其他国家的记录只能用悲惨两字形容。表 13-2 展示了 7 个非洲国家 2006 年的人均 GDP。尽管埃塞俄比亚不属于

国家	人均 GDP(美元)
扎伊尔（刚果）	91
埃塞俄比亚	146
加纳	294
坦桑尼亚	335
尼日利亚	440
肯尼亚	446
科特迪瓦	555

来源：世界银行，《世界发展指标》，www.worldbank.org/

表 13-2　2006 年人均 GDP（按 2000 年美元计算）

撒哈拉以南非洲地区，但也被囊括在内。这样的结果并不是缺乏努力造成的。“二战”后多年来，坦桑尼亚一直是发展专家最钟爱的国家，也接受了诸多技术援助和财政援助，但所有这些努力都收效甚微。在20世纪70年代中期之后的大部分时间里，坦桑尼亚的人均GDP实际上一直在下降。

……如果事情还能更糟的话，它会的。

这一地区的气候和地理条件都对经济增长有所妨碍，这块大陆上的很多地区缺乏富饶的土地或者丰沛的雨水。酷热和潮湿让人们懒得动弹，由舌蝇传播的昏睡症等只有在热带气候下才猖獗的疾病，让人们身体虚弱，牲口遭殃。河流流量在旱季和雨季的变化很大，因为其水源更多来自降雨而非高山融雪；因此它们无法像欧洲的河流那样起到水上走廊的作用，运送人或货物。非洲国家的边境线多由19世纪欧洲列强的统治者划定，国家边境上不同种族的人们之间长期以来纷争和内战不断。偶尔一段时间较高的经济增长对于提高平均生活水平的作用不大，因为那点增长已经被人口的爆炸抵消了。今天这个地区的人均收入比25年前还要低。20世纪初，除了南非，撒哈拉以南非洲地区的人们都很贫困，到了20世纪结束的时候，仍然极度贫困。

从现实的角度来说，即使乐观主义者也必须承认，目前没人知道如何能够让非洲走上经济增长的道路。最让人沮丧的现实是这个地区的政治状况，稳定、诚实和称职的政权不是常规，而是例外。如果一个政府只关注如何保住政权、镇压叛乱、抵抗邻国势力的侵犯，即使有恰当的建议，它也是无法按照建议行事的。

在过去的几十年里，亚洲的经验让我们相信这些政策确实重要。其他亚洲国家不如日本、韩国、新加坡、中国台湾与香港等国家和地区做得好。但是泰国、马来西亚和中国大陆的经济增长速度也是值得人尊敬的，这让我们有理由相信，对当今世界上的任何一个国家来说，贫穷都不是不可避免的命运。但是政策是由政府制定的，我们不能指望制定政策的人总是支持经济增长，而不受与经济增长相悖的狭隘个人目标的影响。

作者按：约瑟夫·斯蒂格利茨（2001年诺贝尔奖得主）在2002年出版了一本名为《全球化及其不满》的书（纽约：诺顿，2002）。加迪斯·巴格瓦蒂在《为全球化辩护》一书给出了全球化的确切理由。对全球化讨论感兴趣的读者还可以参考乔安·诺伯格的《捍卫全球资本主义》（瑞典斯德哥尔摩：Timbro，2001）。

13.11 全球化及其不满*

近十年来，我们看到了不少人走上西雅图、布拉格、热那亚和华盛顿的街头抗议全球化。他们拿着标语，戴着防毒面具，以反对所谓新自由主义的“华盛顿共识”为名义，甚至发生了暴力事件。在后冷战时期，全球化问题成了“引雷针”。蒂娜·罗森伯格（Tina Rosenberg）在发表于《纽约时报杂志》的一篇文章中是这样说的：

> 全球化意在表明一体化和统一——它已经用自己的方法证明了，与被其取代的冷战时期的分裂相比，全球化并没有减少两极分化。在人们极力向塑造了当今这个世界的经济力量妥协让步之时，全球化的支持者和反对者之间的分歧不仅存在于国家之间，而且同一国家之内意见也不一致。这场讨论根本就是

> 场争吵比赛，讨论双方描述的似乎是两股完全不同的力量。是说世界正在被耐克、微软、花旗这些跨国公司连接在一起，整合到一个新的体系中去，这可以最终将世界上的穷国从“中世纪落后”中解放出来？还是说这些公司为了追求新的利润，压迫着一个又一个国家的穷人，普通人现在变成了无情的公司统治的牺牲者？

对于批评者来说，“华盛顿共识”意在总结一系列施加在欠发达国家身上关于财政责任和贸易自由的政策，以此换取国际机构的贷款和外国援助。世界银行、国际货币基金组织和世界贸易组织是抗议者批评的主要目标。在抗议者心目中，国际货币基金组织犯下的恶劣罪状之一就是援助要附加条件（conditionality）——这意味着除非一个国家满足关于预算赤字、通货膨胀和其他宏观经济领域问题的特定政策目标，否则国际货币基金组织会切断对这个国家的贷款。但是，正如巴格瓦蒂指出的，一旦你研究贫穷国家遭受贫困的原因，你就会发现这些国家的政治当局在经济上实施极不负责任的公共政策，更不要说对于人权的令人发指的侵害了。

你会借钱给一个老赌徒吗？

现在让我们写下一些具体的争议点。全球化的批评者认为“华盛顿共识”导致：

> (1) 全世界的收入不平等加剧，因为富国和穷国差距加大了；
>
> (2) 环境政策方面的“竞次”（race to the bottom），因为大型资本主义企业想要迁址到环保管制更松的地方，从而为欠发达国家的环境带来损害，后者为了吸引投资被迫使其环保规定让位于商业发展；
>
> (3) 劳动力政策方面的“竞次”，因为大型资本主义企业会想办法迁址到工资和工作环境管制较松的地方。

然而针对以上各个方面，证据都显示全球化所达到的效果与上面的描述恰恰相反：通过让世界上的贫穷地区融入全球市场，全球化将它们从极度贫穷中解脱出来；随着全球化带来的财富和新技术的增加，欠发达国家的环境质量随着时间推移实际上有所改善；在收入和工作条件方面，欠发达国家的工人实际都比从前要好。

13.12　公众意见的力量

如果事情是这样，为什么认为全球化伤害了穷国的观点仍然如此流行和普遍呢？

当然，每个人都有发表自己观点的权利，而且似乎每个人对全球化的观点还都很强烈——无论赞成还是反对。我们关注的不是观点，而是人们用于支持其观点的分析。很多对经济问题有鲜明观点的人完全没有受过经济学训练。学习经济学——像获取任何稀缺品一样——是要付出成本的，显然很多人认为为此付出成本并不值得。我们不要忘了经济学的思维方式是一长串推理中的一部分，而在得出结论之

作者按：讨论政治自由和经济自由之间的相互独立性并不是本书的目的，但是有兴趣的读者可以参考两本深度探讨这个问题的经典著作：F. A. 哈耶克的《通往奴役之路》（芝加哥：芝加哥大学出版社，1944）和米尔顿·弗雷德曼的《资本主义与自由》（芝加哥：芝加哥大学出版社，1962）。还有两个触及这个主题的跟踪数据资源：弗雷泽研究所的“经济自由度指数”和《华尔街日报》与美国传统基金会的“经济自由度指数”。

强烈意见不等于有效观点。

前，人们可能就对这种推理厌倦了。设想一下，在看到全球化问题这一章之前，你已经阅读和消化了多少个章节作为准备；而如果我们在本书一开始就讨论这章的热点问题，你也无法真正搞明白。那样我们必须返回到杰克和吉姆交换篮球和棒球手套的例子，然后经过比较优势、供需、竞争、货币和银行等等问题才能一路推理过来。相反我们先花了若干章节和几周时间介绍基本的知识，并进一步发展和运用这些知识，直到我们能够（我们希望如此）熟练地思考充斥晚间新闻的复杂的全球问题。

公众意见通常关注公众政策显而易见的后果。但是好的经济学不仅仅关注公共政策即时的、显而易见的后果，而且还试图阐明其长期的、而且常常是隐蔽的无意后果。这就是为何把我们的学科定义为对选择及其无意后果的研究。我们强调隐蔽的、看不见的、意料之外的东西，这种对无意后果的强调让我们在用经济学的方式思考日常但却复杂的问题时，具有了“跳出常规”的特点。这需要时间和练习来掌握，并确实要付出成本。与不是经济学家或者视经济学为“纯理论”的人争论经济学问题，也需要大量的耐心和体谅。

做一名优秀经济学家的成本。

回到手头的问题。包括经济学家在内，没有人怀疑全球化会带来改变，因而某些传统的生活方式在全球一体化的进程中可能分崩离析。但是这种“创造性毁灭”所带来的贸易和生产模式，相对于先前的存在更多是一种显著的改进。实际收入的增加只来自于实际生产力的提高，而实际生产力的提高有三个来源：（1）劳动技能的进步；（2）技术知识的增加；（3）经济组织的改进。全球化把这三者从发达国家带入欠发达国家，由此带来的变革力量可以让成千上万的人民摆脱贫困，并摆脱注定让他们贫困的生活方式。

13.13 特殊利益的力量

作者按：曼瑟尔·奥尔森（1932—1998）与当代其他经济学家或政治学家相比，更多地探讨了时间跨度对于政客的经济政策制订的影响（民主的和非民主的），以及时间跨度是如何影响经济发展政策的。参见《权力与繁荣》（纽约：Basic Books出版社，2000）。

经济学的思维方式之所以在公众理解和传播中遇到如此大的困难，既是源于亚当·私密以来经济学家的沟通技巧不足，也与特殊利益集团的诡辩有关。我们在第12章解释过，特殊利益集团的力量导致了好的政治交易不一定是好的经济政策。我们已经论证过，政客们在决策中容易表现出目光短浅和仅关注收益的偏倚（bias），这种偏倚在自己统治位置不稳的非民主政府中更加严重。*如果统治者的地位相对稳固（即军事政变的可能性低），那么该统治者很有可能会推行“利益共享”——这意味着他会采用带来长期经济增长的政策，而不是仅仅追求自己的“狭隘利益”，实施只能增加其自身财富和权力的短期政策。

13.14 外包的争论：脱口秀还是分析

基本的经济学推理会让我们怀疑这样一种解释，即国家之间的贫富差异是民众间自愿贸易机会增加的结果。自愿贸易是互惠互利的，不论是邻里的哈里和萨姆之

间交换棒球卡，还是乔和史密斯先生在食品店里进行的交易，或者弗吉尼亚的史密斯太太从北卡罗来纳的琼斯先生那里购买家具，或是琼斯先生从意大利生产商那里买西服、从法国生产商那里买葡萄酒。这对于购买劳动服务也一样——不管服务是来自拉丁美洲的工人还是来自印度的放射科医生。

在关于“外包”的辩论进入白热化的时候，哈佛大学经济学教授、白宫经济顾问委员会主席格里高利·曼昆（Gregory Mankiw）于 2004 年 2 月 10 日在国会作证时，阐述了上述基本观点。全球化所带来的这种模式，是贸易所带来收益的又一个体现，后者是我们在本书从头至尾一直讨论的问题。曼昆在作证时谈到：

> 新型贸易给开放经济中的消费者和企业带来新的收益。对电影、医药、唱片等商品不断增长的国际需求，为美国出口商提供了新的机遇。迅速成长的服务贸易为美国在银行、工程和高等教育等行业中提供了重要的专业知识出口。能够从新兴生产商那里买到便宜的商品和服务，这让家户的预算更为充裕。厂商能够将生产遍布全球，从而降低了成本，也降低了对消费者的价格。服务贸易等新型贸易产生的效益与传统商品贸易产生的效益没有区别。专业服务的外包是新型贸易的突出范例。发生在因特网或电话线上的贸易带来的收益与飞机或轮船运输的商品贸易带来的收益一样。当一个商品或一种服务能够在另一个国家以更低的成本生产出来，那么舍弃在国内制造转而进口是明智的。这能让美国将其资源用于更有建设性的目的。

曼昆的经济学分析肯定能得 100 分，但是他对市场直言不讳的辩护遭到新闻媒体和左右两派政客的痛斥。有人引用前参议院少数党领袖汤姆·达什勒（Tom Daschle）的话说：“如果这是本届政府的立场，我想他们欠所有美国工人一个道歉。”

对于政治性的夸张，我们确实必须小心谨慎。与美国经济的整体规模相比，外包造成的工作岗位损失微乎其微。即便许多工作转移到海外，甚至包括金融服务和信息科技等领域的白领工作职位，也只意味着稀缺资源正被引导到更加具有建设性的方向。不论我们是通过陆路、海上、空中还是因特网来进行跨国交易商品和服务，比较优势法则都会起作用。海外新的工作职位又会回过头来给美国带来不同的新工作岗位和更高的收入。简而言之，国家间的贸易是一个正和游戏。我们是否能实现跨国贸易的潜在收益，还是说实施贸易保护放弃这些收益，取决于政治领导人所采取的公共政策。

经济学家在政治过程中的角色在于说出他们目前所能看到的真相，而不必考虑在特定的大众政治氛围中，其在政治上是否可行，是否合乎人们的口味。从亚当·斯密到格里高利·曼昆，经济学家们一直都是这么做的，而他们的建议总是以政治权宜、顾全大局的名义被忽视。即使这样，人类从原始交换、以物易物到现代交易的历史过程中，

不受欢迎：做一名优秀经济学家的又一项成本。

一直体现出强烈的贸易天性。加之经济全球化的力量如此强大，以至于即使在民主世界里，贸易保护也蔓延丛生，那些追求相对自由贸易的国家仍能积累大量财富，并在经济发展史上留下浓墨重彩的一笔。正如米尔顿·弗里德曼所说："研究明确表明，在经济上给予人们自由，释放了个人的动力和主动性，把国家带到了经济增长的道路上。接下来，经济的繁荣和独立于政府的自主性又促进了公民自由和政治自由。"

显然，不是所有人都同意这个结论，其中很多人并没有看过相关研究。当然，数据不会为自己说话，我们要用经济学的思维方式解释数据背后的因果关系。

延伸阅读 跨国 GDP 比较的难点

回顾我们在第 12 章关注的关于总量测算的问题：GDP 的概念建立在如此多的惯例之上，包含什么忽略什么很多时候本质上是很武断的，因此用它比较不同国家的福利水平时必须极度谨慎——然而一直以来，我们都在很轻率地做出比较。GDP 大部分衡量的仅仅是通过市场交易的东西，因此美国商务部经济分析局计算 GDP 的人员不会把操持家务的配偶的劳务囊括在其中。尽管这类服务非常重要，但是要进行评估太困难了，因此它们被完全地排除在计算之外。但是被雇佣的保姆的劳务价值可以根据其获得的报酬来衡量，所以它们在计算之列。因此排除其他因素，结婚的人多了，GDP 就趋向下降；离婚率上升，GDP 就趋向上升。但实际的福利情况当然与此相反。同样，当更多妇女进入了劳动大军，由于她们对总产出的贡献，GDP 会升高，这部分以她们的收入计算。但是她们相应地减少了在家的劳动，这部分的价值并没有被相应扣除，所以 GDP 的增长夸大了总产出价值的增长——除非她们的家务劳动没有价值，这显然不可能。

现在将此论点应用于低收入国家。在这些国家里，经由市场的生产性活动的比例要小得多，因此低收入国家的 GDP 被低估了。当我们看到《世界发展指标》提供的最低收入国家人均 GDP 数字的时候，我们会发现这些数字是被大大低估的。《世界发展指标》对 2006 年莫桑比克人均 GDP 的估计是每年 330 美元，埃塞俄比亚是每年 146 美元，坦桑尼亚是 335 美元。没有人可能在收入如此低的情况下生活一年——而且这是平均值，也就是说有些人的收入甚至更低——因此我们知道没有经过调整的 GDP 数字，严重夸大了最贫穷国家人民的贫困程度。

这些数字中同样也夸大了富裕国家人民的富裕程度，主要是由于计算了那些为了抵消某些生产活动影响的进一步支出。例如，一个火力发电厂烧煤发电，它的产出被计入 GDP。由于产生煤灰粉尘，需要雇用人来进行清洁和油漆，GDP 又一次增长了。同样地，如果我们想在人口稠密地区驾驶如此之多的汽车，而又不至于被汽车尾气熏得断气，我们就得给汽车安装催化转换器；由此带来的额外成本，与购买其他商品（特别是"好品"）时必须支付的成本并不相同。如果我们对真正的福利（welfare）感兴趣，那么就需要将清洁、油漆和安装催化转换器的费用排除在 GDP 之外，这样才说得通。问题是一旦我们开始走这条路，就无法停

下脚步。我们必须扣除大量医疗与通勤的支出，甚至是为了与工作相关的活动所生产和购买的其他所有商品的支出。

为了使跨国之间的比较有共同的货币单位，相应的处理也严重扭曲了人均 GDP 的跨国比较。《世界发展指标》报告按照以美元计价的人均 GDP 将富国和穷国排序，但是美国以外的国家不用美元计算它们的 GDP。因此每个国家使用本国货币计价的 GDP，必须除以其人口数量，再使用当前汇率转换成以美元为单位的人均 GDP。

汇率表示某个国家一个单位货币能够购买其他货币的数量。例如美元—福林汇率，打个比方，可以表述为 220 匈牙利福林兑换 1 美元，也可以表述为 0.004545 美元兑换 1 福林。这意味着在理论期望上，一个访问匈牙利的美国人付 220 福林在当地能买到的商品，在美国用 1 美元也可以买到。如果事实果真如此，即在布达佩斯用 220 福林买到的东西，在纽约用 1 美元也可以买到，那么美元—福林的这个汇率就表现了购买力的等同（购买力平价）。但是在整个 20 世纪 90 年代，在布达佩斯的美国人惊喜地发现，当他们把美元换成福林在匈牙利的饭店用餐以及入住酒店时，与在美国使用同样美元相比可以买到更多的东西，其原因我们稍后讨论。在整个 20 世纪 90 年代，美元—福林汇率都没有表现出购买力的等同。对于并未体现同等购买力的市场汇率，对其的跨国比较和研究，可以揭示出背后非常丰富的问题及含义。

例如，根据《世界发展指标》的报告，匈牙利 2006 年的人均 GDP 是 6,111 美元（美国是 37,791 美元）。但是根据估计的购买力平价水平调整之后，它就上升到了 15,709 美元。这个数字比之前高得多，事实上大约高出了 157%。如果要使国家间的比较有意义，就必须做这种调整。而一旦做了这种调整，最贫穷国家的人均收入就会有大幅度的提高。表 13–3 展示了 2006 年 10 个最贫穷国家的人均 GDP，以及使用估计的购买力平价调整后的收入。表格支持了我们之前的说法：没人能仅靠每年 100 美元的收入生存，现实中也确实如此。

	人均 GDP	经过购买力平价调整后的收入
扎伊尔（刚果）	91	241
布隆迪	102	286
利比里亚	134	287
几内亚比绍	135	410
马拉维	145	601
埃塞俄比亚	146	547
厄立特里亚	160	586
尼日尔	168	540
中非	223	593
塞拉利昂	225	541

来源：世界银行，《世界发展指标》，2008

表 13–3　最贫穷国家的人均年收入（2006 年数据，按 2000 年美元计算）

简短回顾



经济增长（即实际 GDP 的长期增长，往往用人均形式衡量）仅仅在近几个世纪内才真正出现，与劳动分工或者说专业化的迅速扩大相伴，经济增长最早出现在欧洲及其移民国家之中。

经济增长依赖于专业化，而专业化增加的一个重要的前提条件，就是能以低成本的方式运输人员、货物并交换想法。

社会中经济增长的另一个必备条件，是建立起一套清晰的、被普遍承认并且执行良好的游戏规则或者说法治。

经济增长依赖于资本的积累，因为其可以提高劳动的生产率，并且使技术进步成为可能，后者对经济增长进程贡献巨大。

经济上对外开放促进了经济增长。除了能够更好地开发自己的比较优势，开放还使得后发国家的原始经济能够借鉴发达国家已取得的技术进步。如果一个国家创设了良好的投资条件，外国投资还可以为发展中国家的初始资本积累做出巨大的贡献。

国民积极的储蓄意愿可以为基本积累和经济增长做出显著的贡献。

人力资本是社会资本存量的重要组成部分。在民众受过教育的社会中，经济可以增长得更迅速。越来越多的证据显示，知识是带来经济增长唯一最重要的因素。

对经济增长必不可少的知识中，包括如何有效组织政治生活的知识。一个国家的经济是迅速增长，还是说总增长率还不如人口增长率，很大程度上取决于它能否构建起适宜的治理制度。

在比较不同国家使用各自货币计价的人均 GDP 时要特别注意，否则对 GDP 进行总量分析的可信度会进一步大打折扣。

问题与讨论

1. 经济增长有多重要？它最终真的能让人过得更好吗？这个问题有时被人用一种带有误导性的方式提出来："钱能买到幸福吗？"
   (1) 为什么后一个问题是带有误导性的？
   (2) 几乎所有人的表现都表明，人们相信，如果他们赚取更多的收入，他们会过得更好，因为更多的收入意味着他们有能力获得更多他们想要的东西，而几乎不考虑他们想要的东西是什么。这种愿望与其他人拥有的东西有多大程度的关联？如果这个社会中的所有其他人都获得更多，那么获得更多能带给我们多少满足感呢？边际效益会超过边际成本吗？
   (3) 我们的欲望与满足感通常不仅和其他人拥有的东西有关，还与我们自己习惯了的东西有关。没味道的食物，即使只有一点点，对十分饥饿的人来说也可以成为巨大的满足感的来源。从鳕鱼升级到大虾或者从加工乳酪升级到布里白乳酪，这样获得的边际满足感和从每天一杯大米升级到两杯大米获得的边际满足感一样多吗？后者的边际成本肯定少得多。
   (4) 在我们做出了本章延伸阅读中建议的所有调整之后，人均 GDP 还是衡量福利的适当工具吗？用于计算 GDP 的方法充分考虑了与产生更大的 GDP 相关的社会和心理成本吗？
   (5) 可以通过增大 GDP 或缩小人口提高人均 GDP。如果上升的人均 GDP 说明一个社会里的人民生活过得更好，那么每个在这个社会中新出生的孩子都会使社会福利的平均水平降低。孩子的父母通常会这么想吗？毕竟，新出生的孩子让他们的人均收入显著下降。
   (6) 零经济增长的支持者主要关注的是经济增长对环境的有害影响。经济增长一定会降低环境质量吗？
   (7) 上升的 GDP 让原来很多不可能的东西变得可能了。这些东西是什么，主要取决于已经达到的 GDP 水平。在埃塞俄比亚或孟加拉国，上升的 GDP 可以让成百上千万的人得到充足的营养，让人们治疗牙病，避免剧烈疼痛，让人们到老都能保住牙齿。美国人均 GDP 如果能保持 2%的增长速度，在接下来的 35 年里美国的 GDP 就会翻番，那么在这 35 年里 2%的增长速度能让美国人民做些什么呢？［**作者按**：对于那些十分怀疑当今世界经济增长的价值的人，我们强烈推荐彼得·伯格（Peter Berger）的《资本主义革命：关于繁荣、平等和自由的 50 个命题》（*The Capitalist Revolution: Fifty Propositions about Prosperity, Equality, and Liberty*）。彼得·伯格是社会学家，对经济学和文学有广泛研究。伯格让人们的某些怀疑更加加深，但是同时他也能让人们克服更多的怀疑。］

2. 欧洲国家及其分支的经济增长是以亚洲、非洲和拉丁美洲的贫穷国家为代价取得的吗？同意这个观点的人常常指出，欧洲国家在过去利用它们的军事力量征服弱小国家，有些时候还强迫与之产生不平等的贸易关系。不同意这个观点的人则指出，实际上很多最贫穷的国家直到近期才与外部世界有接触，对于一些国家，西方国家还向其引进资源，激发其经济增长。哪些证据可以解决这个有争议的问题？

3. 美国和加拿大在 19 世纪和 20 世纪比拉丁美洲国家经历了更快速的经济增长，你如何解释这个现象？

4. 本书多次强调法治的重要性。法治的对立面是独裁统治，或者完全根据掌权者意愿的统治。
   (1) 民主政治提倡法治吗？
   (2) 韩国、新加坡、中国台湾与香港从 1950 年到 1990 年经历了快速的经济增长，在这段时期，民主并不是其政府政治制度的显著特征。法治更可能建立在高度民主的社会中，还是更可能建立在有

些独裁的政府统治的社会中？

5. 世界上的富裕国家应该像如今很多人说的那样给予贫穷国家捐赠吗？
   （1）你能举出哪些理由支持这种捐赠？
   （2）你能举出哪些理由反对这种捐赠？

6. 富裕国家或国际机构发放给贫穷国家的外国援助是应该不加限制，还是应该有所控制？

7. 对于贫穷国家来说，私人投资可能比外国政府或国际机构的援助更好，课文中对此给出了两条理由：一条是技术援助通常是随着私人投资一起来的；另一条是私人投资者更坚定地要看到他们投入的资金获利，因此不大可能资助那些对推动经济增长无益的项目。对贫穷国家来说，为什么政府援助或国际机构援助会比私人投资更好，你能为这个观点想出什么理由吗？

8. 一些贫穷国家有反对妇女参加工作的传统，甚至有些地方只对妇女提供非常有限的教育。
   （1）你认为潜在的援助者应该坚持让这些国家改变这些政策，并且将其作为提供援助的一个条件吗？
   （2）有些人认为这是对其他国家及其文化（甚至是宗教）事务的无理干涉，对此你如何回应？

9. 你能想出经济增长是如何让社会中的一些人过得更差的吗？越来越多的人有足够的收入买车，那些买不起车的人或者不喜欢城市里有汽车的人，生活得更差了吗？一些人过得更差，仅仅因为另一些人过得更好吗？

第14章
货币

14.1 货币的演化
14.2 法定货币的故事
14.3 当今货币的性质
14.4 市面上有多少货币?
14.5 货币的创造
14.6 任何可以创造出来的东西都可以被灭失
14.7 信用和信任
14.8 受管制的银行:法定存款准备金制度
14.9 美联储作为监督者和规则实施者
14.10 美联储的工具
14.11 贴现率
14.12 公开市场操作
14.13 但是谁真正做主呢?
延伸阅读:那么黄金呢?



在本书中我们已经一再提到了货币，它是国内乃至全球贸易的润滑剂，值得我们单独用一整章来讨论这个问题。

14.1 货币的演化

有史以来，人们一直在寻求从交易中获取更多收益的方式，他们通过经验摸索发现，稀有的贵金属可以作为更好的交易媒介。铜、青铜、银和金都经久耐用，既可以分成小块，也可以容易地重新结合；因其供给有限，加上外观精美、使用持久，故在本身用途之外开始享有交换等其他价值。但使用一片片贵金属交易的一个主要缺点，在于难以立即确定这块金属真正的重量和成色。但是政治强权人物在某种程度上解决了这个难题，他们发现将贵金属制作成硬币有利可图。他们获取成条的金属，把它们铸造成特定质量和成色的硬币，同时留下一些给自己。他们的顾客愿意接受这种克扣，将其称为铸币税（seignorage），因为铸造过的金属拥有确切的价值，在交易中比未铸造过的金属更值钱。政治强权人物发行硬币时还可以把他的头像放在硬币上，免费给自己做具有影响力的广告。在硬币边沿轧楞（即在侧面轧上凹凸的齿）让人们在硬币流通过程中更难从其边沿刮掉部分贵金属，保护了硬币的价值不受损失，使这种交换媒介更合人意因而更有价值。

从硬币……

译者按：早期确有人从硬币边沿刮下少量贵金属，积少成多以牟利。而如果在其侧面压上凹凸的楞，一旦被磨掉就可以很容易看出硬币被动过手脚。

拥有金条或银条的商人或富人开始寻找安全的地方存放，大量金、银条被放到金匠那里，因为金匠有安全存储贵重物品的设施。金匠出具的收据可能是纸币的最初形式。买方为什么要不顾麻烦和风险，把金条从金匠的金库里取出来付给卖方呢？反正卖方之后也还是必须冒着同样的风险和麻烦，再把这些金条存放回金匠那里。为什么不直接把收据给卖方呢？

……到银行票据

译者按：本章货币银行方面的术语翻译统一列举如下：美钞（Federal Reserve note）指美联储发行的钞票，可以看作是银行允诺付款的票据（bank note），与纸币（paper money）一词互换使用，其与通货（currency）的区别在于后者还包括硬币，此外还有支票（check）等其他票据与货币形式。

当商业银行兴起并开始接受金属货币存款时，银行家们很快发现可以把存在他们那里的货币借出去一部分收取利息，因为只有极少数储户会一次性取走他们的存款。而且，为什么要借给借款人真正的金币或银币呢？收据一样有用，而且可能还更好用。这就是大部分钞票或者说银行票据（bank note）的起源，是我们现在使用纸币（paper money）的直系祖先。钞票是一张纸，为了防止伪造，这张纸印刷精美，保证兑给持票人特定数额的金属货币。

看看你钱包里的那叠纸币，你会发现它们其实都是银行允诺付款的票据，在美国就是由 12 家联邦储备银行其中的一家发行的。这些钞票在 20 世纪 90 年代晚期重新设计之前，头像左边的圆形印章都会给出发钞银行的名称。它们和美国（以及其他国家）150 年前的大部分纸币的主要区别，在于现在它们由政府管理的银行独家发行，而且不再保证兑给持有者什么东西。

14.2 法定货币的故事

拉丁语中 fiat 一词的意思是“让它是”或者“让它变成”。如今很多人会抱怨或至少是声称，是政府把我们所有的钱变成了纯粹的“法定货币”（fiat money）。按照他们的说法，我们的纸币根本不是真正的货币，它们只是被政府专断地宣布成为货币的一张纸而已。原先私人发行的银行票据则不是单纯的法定货币，因为它们是金银的收据，有真金实银作为支撑，它们是有价值的。这些反对者们将政府的这种行为视为权力的滥用，认为这是一个骗局，使政府能够通过印制钞票供其挥霍，却不顾一个事实，即政府印的钞票越多，公民手上的钞票的价值就越低。

货币的基本特征是可接受性。

尽管这种说法某些部分是正确的，但是它掩盖了货币的一个基本事实。没有人，甚至是强权政府，能够仅仅通过法令就能使某种东西变成货币。能使某种东西变成货币的，是它事实上作为交易媒介被人们接受并使用。在美国，美钞（Federal Reserve notes）是货币，不是因为政府说它是货币，而是因为美国人民在支付货款和偿还债务时愿意接受它。世界各地的政府都发现如果它们印制过多的纸币，国民就不愿意接受这些纸币了，其他一些东西——通常是美钞——就会变成其国内更受欢迎的交易媒介。

14.3 当今货币的性质

所有这些都是为了引出这样一个真实而重要的论断：我们今天用作交易媒介的东西，几乎全部由有信誉机构的欠条组成。现在我们在美国用什么作为交易媒介？很多人一提到货币，就会立刻想起那些被称为美钞的绿色纸片，还有各种大小和颜色的硬币。经济学家把这些合并到一起，将其称为货币供给的通货（currency）组成部分。美钞，作为目前流通货币中较大的组成部分，其实都是联邦储备银行的欠条——用会计的话来说是负债（liabilities）。联邦储备银行最初建立时，其钞票之所以被人们接受是因为它们保证向人们按需支付“合法货币”。没有人关心或者注意到从什么时候开始钞票上不再印上这些话，因为那时这些钞票自身已经变成了“合法货币”。

我们使用的是银行票据（如现金）和支票存款。

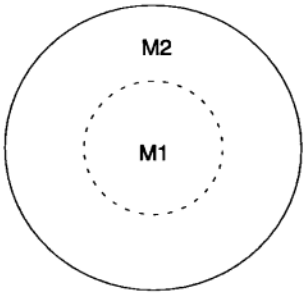
现金有替代品吗？这个嘛，就如我们在第三章中所说的，每样东西都有替代品，包括现金货币。事实上，（在美国）使用最广泛的交易媒介不是现金，而是支票存款（checkable deposit）：即存在金融机构的存款，可以通过写支票的方式转给他人。支票存款最常见的形式，是在商业银行等提供全面金融服务的银行支票账户中存的钱；银行业的人称其为活期存款（demand deposit），因为它可以根据需要随时支取。这些存款也都是欠条或者说负债，是持有存款的特定银行的负债。你的银行欠你的钱，就是你在银行支票存款账户中的钱。美国公司和家户在大部分交易中都通过支票进行支付，也就是告诉他们的银行，原先银行欠他们的一笔钱，已经转欠给支票支付的对象了。

在全面的意义上理解，支票存款其实可以被看作是货币，这点学生们一开始接受起来通常都有困难。他们自己是用现金进行所有交易的。他们收到支票，就会把它兑现，也就是说他们将支票兑换为现金并花掉。但是学生的习惯并不是商业企业、政府单位和家户交易程序中通常的习惯。绝大部分用美元计价的交易使用支票存款作为交易媒介。买方通知他们的银行将其一部分存款的所有权转给卖方，换句话说，他们写一张支票。卖方通常将支票存起来而不是兑现，他们通知自己的银行接受写支票的人转移过来的所有权。整个过程中完全没有现金易手。存入这张支票的银行在其账目上记上一笔，支出这张支票的银行也在其账目上记上等额但相反的一笔。

美钞和支票存款构成美国几乎全部的交易媒介，除此之外两者还有一个共同点，就是它们基本上都是有信誉机构的负债。为什么这一点这么重要呢？因为这开始显示出在一个社会中控制货币数量的难度。任何一个能够说服人们持有并流通其负债的机构，都能够扩大社会中交易媒介的数量。也就是说，有这种能力的私人机构和公共机构都有能力创造货币。

14.4 市面上有多少货币？

联邦储备计算狭义的货币存量，也就是M1，是通过加总算流通中现金、活期存款、其他支票存款和旅行支票得到的。表14-1可以让你对这个数量有个概念，并且告诉你它每年的变化情况。经济体中货币的数量可以而且确实每天都有相当的波动，因此其数字通常用一段时间的平均值来表现。这里提供的数字以十亿美元为单位，给出的是每年12月份的日平均数字。同时也显示了货币总量同比增长和下降的百分比。



如果狭义的货币供给官方称为M1，那么有人可能会猜想有一个更广泛定义的货币存量M2。M2确实存在。M2是M1加上银行中数量少于10万美元的非支票存款（定期存款），以及零售货币市场共同基金的份额（即允许初期投资低于5万美元，投资于短期债务工具的共同基金）。有些资产公众可以很容易将其变为交易媒介，例如通过给银行打电话，M2就是用来衡量这些资产的美元价值。

M2相对于M1数量的变化，源于公众对于持有货币存量还是类货币资产这两种形式的偏好。如果你从你的支票存款账户中转出500美元，转入另一个银行的储蓄存款账户，*M1会下降500美元。但是M2不变，因为M2包括M1中的一切；不管这500美元在支票存款账户还是在储蓄存款账户，都包含在M2的总额当中。所以银行出借的行为增加了M1。公众希望持有更多（或更少）的支票存款还是或储蓄存款，决定了M1和M2之间不同的增长率。

译者按：在美国，支票账户（checking account）由于可以随时签支票支取，又称为demand deposit account；相应储蓄账户(saving account)属于non-checkable account，支付利息但不能使用支票像现金一样支取。

年份	M1	百分比变化（%）	年份	M1	百分比变化（%）
1960	141	0.5	1984	552	5.9
1961	145	3.2	1985	620	12.3
1962	148	1.8	1986	724	16.9
1963	153	3.7	1987	750	3.5
1964	160	4.6	1988	787	5.0
1965	168	4.7	1989	794	0.9
1966	172	2.5	1990	826	4.0
1967	183	6.6	1991	897	8.7
1968	197	7.7	1992	1,025	14.2
1969	204	3.3	1993	1,130	10.2
1970	214	5.1	1994	1,151	1.8
1971	228	6.5	1995	1,129	–1.9
1972	249	9.2	1996	1,083	–4.1
1973	263	5.5	1997	1,076	–0.6
1974	274	4.3	1998	1,092	1.5
1975	287	4.8	1999	1,124	2.9
1976	306	6.6	2000	1,091	–2.9
1977	331	8.1	2001	1,179	8.1
1978	358	8.2	2002	1,217	3.2
1979	383	6.8	2003	1,306	7.3
1980	409	6.8	2004	1,376	5.3
1981	437	6.8	2005	1,375	0.0
1982	475	8.7	2006	1,367	–0.1
1983	521	9.8	2007	1,366	0.0

来源：美国商务部经济分析局

表 14–1　M1 货币供应量（十亿美元，12 月份日平均数字）

14.5　货币的创造

银行创造货币，字面上来说是这样，但是它们并不是靠印制更多的绿色纸片。让我们看看事情是怎么回事。假设你从第一国民银行申请到了一笔 500 美元的贷款，贷款人员会以你的名字写一张 500 美元的存款单，签名之后交给出纳，出纳会把 500 美元计入你的支票存款账户。于是货币存量就会增加 500 美元。与大多数人的想法相反，银行借你的 500 美元并不是从别人的账户中提出来的。如果银行这么做，那个人一定会投诉的！银行借你的 500 美元是它创造出来的。

但是这 500 美元真的是货币吗？我们假设你借钱是为了买电脑。如果你去电脑销售商店，给商店写了一张 500 美元的支票，店员才会让你带着想要的电脑走出商

店前门。这就是一个富有说服力的证据，证明你的存款（deposit）确实是货币。随后，这家商店的财务人员会拿着你的支票去其开户银行将支票存入，这家店的支票存款账户上会多一条增加500美元的记录。商店的开户银行会把支票寄给美联储的支票清算系统，这家银行在其所在区的联邦储备银行的存款账户上会多一条增加了500美元的记录，而你的开户银行会从其账户上扣除500美元。联邦储备银行随后会把支票寄到你的银行，抵消它欠你的债务，也就是先前贷入你账户的500美元。但是这些事情发生的时候，流通中的货币总量没有下降，因为你的银行创造的500美元仍然存在——现在是在电脑商店的支票存款账户上。

为什么银行愿意创造500美元给你？因为你给银行开了你自己的欠条，一个信得过的承诺，保证在未来某个特定日期还给银行500美元外加利息。为什么银行能够创造500美元给你？因为人们愿意接受其支票存款负债（demand deposit liabilities），并且愿意将此债务用作交易媒介。某些私人机构有能力说服人们持有并流通其负债，商业银行是最好的例子——这就是创造货币所需的全部。

商业银行能够创造货币，是因为公众愿意接受银行负债作为支付手段。

当然你会说事情不能这么简单，看上去好像在地下室里有个自己的印钞机。我们都希望能够创造货币，这比努力工作赚钱要容易得多。凭什么银行就能这么做，而你印钱的话就会被抓呢？如果确实如此，流通中的货币数量不会一直增加，直到货币不再有任何价值吗？如果银行有这等好事，为什么它们有时还会停止这种信贷呢？

14.6 任何可以创造出来的东西都可以被灭失

这里有另外一个问题：当你偿还贷款的时候，货币的数量有变化吗？假设你已经建立了自己的货币存量，不管是你支票账户里的存款还是你饼干筒里的现金，你能在贷款到期的时候偿还本金和利息了。贷款到期的日子到了，你带着575美元（以美钞的形式）去了银行，这是欠银行的。当你把钱交给银行，流通货币就减少了575美元。记住，通货（currency）当且仅当在银行系统外流通的时候才算货币。

译者按：顾名思义，“通货”就是流通中的货币。

或者更有可能是你的支票存款账户里有575美元，你给银行写了一张575美元的支票。银行从你的支票储蓄余额中减掉575美元，这时你的货币存量下降了575美元。因此银行借出贷款的时候创造了货币，当顾客偿还贷款的时候灭失了货币。所以，在银行借出新贷款的速度比老贷款被偿还的速度快时，流通中的货币总量就会增加，反之流通中的货币总量就会减少。

14.7 信用和信任

如果一个社会里银行的放贷行为没有法律的严格管制，那么对于银行无限地创造货币的唯一限制，就是其保持自己信用的能力了。只要人们对银行的负债有信心，也就是说，只要人们相信银行在被要求的时候愿意而且也能够还债，那么银行

就可以通过创造负债来创造货币。如果在某个银行有支票存款账户的人们开始怀疑银行是否能在被要求时还债，他们就会决定要收取债务了。（记住：你的银行存款是银行的负债，是银行欠你的债。）人们会冲进银行，要求支付债款。用什么方式提取呢？就是用他们仍然信任的其他机构的负债，比如联邦储备银行。假设你在你的支票存款账户里确实有 237.28 美元。如果你是怀疑者中的一员，你会把这 237.28 美元取出来，换成美钞，外加 1 枚 25 美分的硬币和 3 枚 1 美分的硬币。

你的这个行为不会改变流通货币的数量，因为货币供给不包括银行系统内部持有的钞票和硬币。当你关闭了你的支票账户，支票存款形式的货币数量会减少 237.28 美元，而以流通通货为形式的货币数量会增加 237.28 美元。但是如果该银行全部或大部分其他储户都开始怀疑银行按要求还债的意愿和能力，你的行为加上这些人的行为会让银行金库里的钞票被全部取光，迫使银行请求该地区的联邦储备银行给与更多的通货补给。联邦储备银行为你的银行做的事，和你的银行为你做的事一样。联邦储备银行会按照请求把相应数量的美钞交给该银行，并从其在联邦储备银行持有的存款中减去相应的数额。一种可能是，如果该银行在联邦储备银行的存款足够多，能够得到足够的美钞满足心存疑虑的储户的要求，那么对该银行的“挤兑”就结束了——此时说明储户们错了，银行实际上仍然坚挺。另一种可能是，如果在联邦储备银行账户上的储蓄都耗尽了，该银行还是没有满足储户的要求，那么储户们的怀疑就被证实了，银行被证明没有能力偿还债务，它将被迫破产。

人们必须保持对某种货币的信任，否则他们就不会再接受这种货币了。

因此，限制不受管制的银行无限创造货币的，是它维持储户信任的能力；银行需要让储户相信，它能够而且愿意按要求将储蓄负债转换成公众更为信任的其他形式的货币，在上面的例子中是美钞。其他条件保持不变的情况下，银行创造的货币越多，它满足储户提现需求的能力就越低。原因很简单：创造货币的过程会给银行带来更多的负债，除非储户把这些钱花掉，支付给（在其他银行存款的）卖家从而让账户归零——就像你在电脑商店经历的一样。但即使这样对银行来说也好不到哪去，因为联邦储备银行会清算你的支票，把钱从你开户银行在美联储的账户里取出来，放到电脑商店的开户银行在美联储的账户中。这让你的银行丧失了部分储备，不然的话，这部分储备可以用来满足储户提现的需求。银行创造货币向外出借是想赚取利息，因此银行必须在获得额外收益的渴求和维持储户信任的需要之间维持平衡。

14.8 受管制的银行：法定存款准备金制度

为了阐明银行系统的基本特性，我们已经描述了在不受管制的银行系统中，银行创造货币所存在的约束。但实际上，当今这个世界所有的银行系统都是受到管制的。在美国，最基本的规范，也是对于货币创造最根本的约束，是法定存款准备金制度。银行的储蓄负债数量不得超过其一定倍数的存款准备金数量。

存款准备金制度是用百分比的形式体现的，被称为存款准备金率，这是银行业的重要游戏规则。存款准备金率可以告诉我们，以金库现金或在地区联邦储备银行中保证金存款的形式，银行需要持有的全部准备金的比例。例如，25%的存款准备金率，意味着拥有总计1亿美元支票存款的银行必须在金库中持有2,500万美元。其余的7,500万美元此时成了银行的超额准备金(excess reserves)，*可以用来进行获利性投资，一般采用贷款的形式进行。不要忘了商业银行是要获取利润的，它们计划以低利率借进（例如在支付你的储蓄账户利息的时候），以高利率借出（例如汽车贷款或房屋贷款），之间的差额就代表了潜在的利润，当然是在银行的其他开支都被刨除之后。

存款准备金率：银行必须在金库或在联邦储备银行储蓄中持有的准备金的比例。

银行家们通过投资其超额准备金来寻求获利的机会！

美国商业银行的法定存款准备金率是多少呢？你能猜猜看吗？90%？50%？或者更低点，比如25%，甚至15%？信不信由你，一般平均值低于10%。法定存款准备金率实际上根据存款准备金的类型分成了若干级别（被称为分段级别，tranches）。这几年，商业银行的法定存款准备金比率设置如下：支票存款总额中0~850万美元为0%；之上850~4,580万美元的部分为3%；超过4,580万美元的部分为10%。目前，对银行中储蓄存款形式的准备金的法定比率为0%。

支票存款(万美元)	存款准备金率
0~850	0%
850~4580	3%
4,580以上	10%

储蓄存款	存款准备金率
任何数量	0%

银行金库里的储蓄无法赚取回报，因此像对银行征收了税金。

根据这些不同的分段级别，现在的法定存款准备金比率平均约为7%~8%。这就意味着，一个拥有总计1亿美元储蓄的普通商业银行可能在金库中有800万美元，而美联储允许其将其余的9,200万美元投资到可以获得（合理）利润的活动当中。银行金库里的美元无法赚取利息。因此，从每个银行家的角度看，法定存款准备金对他们来说像是某种税金。提高各分段级别的法定存款准备金率，意味着银行的超额准备金减少了，这会减弱它们提供贷款的能力，带来更高的成本，并且降低潜在的盈利能力。

译者按：一般中文语境中，超额准备金指的是银行在法定准备金之外，剔除贷款投资后，为应对风险仍然持有的那部分资金。原文作者则习惯将法定准备金之外的剩余都称为超额准备金，前提是这部分钱还没有作为贷款放出去。

14.9 美联储作为监督者和规则实施者

我们已经在前面好几页谈到了联邦储备银行，还没有好好地介绍介绍，现在让我们补上。美国联邦储备银行是美国的中央银行，于1913年根据一项国会法案建立。尽管从技术上讲美联储归其成员的各商业银行所有，但是实际上它是一家政府机构。它的委员会设在华盛顿，由美国总统任命，但需要听取参议院的建议并获得其同意。委员会有效地控制构成整个系统的12家银行的政策。我们看上去有12家中央银行，但这主要是为了做表面文章，这源于历史上大部分美国人曾经对东部人、华尔街大亨和身着条纹长裤与燕尾服的人充满民粹主义的猜忌。为了减轻这些猜忌，当时的决策者将银行分散到了全国。但是美联储实际上是单独的一家银行（设有分行），至少在20世纪30年代国会修改立法之后是这样。在12家地区银行中，任何一家的权力很大程度上都取决于其通过执行官和研究人员对政策制定所发挥的影响力大小。

美联储由于其制定法定存款准备金率的权力（不过处在国会制定的广泛限制之内），以及其扩大或缩小美元储备量的权力，其控制着商业银行系统的放贷活动、进而是货币的创造过程，这点已广为人知。美联储还决定什么可以算作法定存款准备金。从20世纪60年代起，法定存款准备金包括银行的金库现金和商业银行自己在本地区联邦储备银行的存款。

总而言之，你对私有银行无法无限地创造货币的猜想是正确的。首先，银行必须找到愿意来银行借钱的人，同时银行也愿意出借，而且这些人还要有能力让银行相信他们会按照约定还款。其次，每家银行必须在其准备金限制范围内运作。这种限制是政府施加的，用来控制银行放贷，从而控制其货币创造过程。每家银行都必须依照法律规定持有准备金。银行只有在拥有超额准备金，也就是说资金储备的数量大于法律规定其必须持有的最小量时，才能借出新的贷款进而创造货币。美联储有权增加或减少银行系统的准备金数量，或者增加或减少银行必须持有的准备金在其总存款负债中的比例。银行法定存款准备金的作用是限制流通中货币数量的增长，这似乎已经和通常概念上的储备金没有多少关系了，后者本是为了可以在紧急情况下提取所准备的。如今，法定存款准备金实际上已经不再承担多大的储备功能了，其主要是法律施加的一种限制，用于限制商业银行系统扩大货币存量的能力。

但是你可能会问，银行持有准备金以防备储户到银行“挤兑”的可能，这难道不是很有必要吗？如果人们突然间由于某种原因失去了对一家银行的信任，想要把存款都以现金形式取出来，这家银行会无法兑现所有提款。银行不得不破产，让所有顾客的存款化为乌有。如果发生了这样的情况，这种信任的丧失会波及到其他银行，击垮银行系统中的大部分银行。

从20世纪30年代以来，美国实际上没有出现过这样的金融恐慌（我们将在最后一章讨论近些年的情形），但是其原因与银行准备金水平基本无关。在听到银行财务危机的传言时，银行的顾客不再冲去银行提取存款，因为现在联邦存款保险公司（FDIC）为他们的存款上了保险。不论出于何种原因，如果银行破产，其储户可以在几天之内从联邦政府的保险系统中获得赔偿。有批评者声称，1933年FDIC成立之时，其对银行为存款投保收取的保费额度太低；这样如果银行关门，FDIC为了赔付储户的存款自己也会破产。但是其存在中止了银行挤兑的现象；而没有了挤兑行为，银行破产现象也不再像原来那么多了。因此，FDIC收取的保费反而被证明是过多了。联邦存款保险公司这一机构的设立，可能是20世纪30年代制定的、稳定货币作用最大的一项改革措施。

自从20世纪30年代，充分的信任也改进了美联储的工作程序。美联储现在清楚地知道，不论银行持有多少数量的准备金，它都有责任适时为银行系统注入流动性。因此，通过从美联储获取额外通货，今天的银行可以满足任何对通货的需求，不管这种需求有多大。如果银行快要用完全部的准备金，美联储只需要借给银行额

外的准备金，并将借款银行资产组合中的部分资产作为担保。只要银行对额外的准备金有合理需求，就能享受这种借款特权，这让整个银行和货币系统在应对不断变化的环境时更加灵活，面对危机和暂时的混乱状况时也有更强的抵御能力。

14.10 美联储的工具

好了，美联储制定和实施具体的法定存款准备金制度。但是美联储实际上是如何扩张或紧缩货币供给的呢？（我们把美联储为什么需要竭力操控货币供给的问题留到下一章解答。）建立法定存款准备金制度的职权是最有力的手段，也为其他很多手段提供了基础。

但是法定存款准备金率的调整，通常被美联储的官员们看成不够得力的武器，还可能给银行系统带来混乱。毕竟，银行家们必须竭力达到存款准备金的要求，因此准备金率的变化可能会让银行生意更加难做。因此美联储更愿意让银行家们把法定存款准备金制度当作既定的游戏规则，而通过其他方法改变银行系统中的准备金总量，具体地讲，就是通过改变贴现率或者进行公开市场操作。对这两者而言，联邦储备银行创造和灭失准备金的方法，和商业银行创造和灭失货币的方法一模一样：通过扩张或紧缩贷款。

存款准备金率是作为既定的银行游戏规则来使用的。

14.11 贴现率

美联储可以直接把贷款发放给商业银行。毕竟，它是公认的“银行家的银行”，或者说是“最后的贷款人”。如果一家银行难以满足存款准备金的要求，或者情况更糟，发生了银行挤兑的现象，美联储会为银行提供其需要的流动性，让银行能够满足储户的需求。如果银行向美联储借款，美联储会收取贷款的利息。其利息率被称为贴现率（discount rate），这是美联储向银行收取的短期贷款利率。美联储的做法是在银行的账目上记贷，换取银行的借据或银行资产中其他人的借据（例如政府债券），就像商业银行借款给顾客一样——银行通过创设一笔存款余额（deposit balance）的方式借钱给顾客，换取顾客的借据。

贴现率：美联储向银行收取的短期贷款利率。

如果美联储愿意，它可以通过改变贴现率增加或减少银行系统的准备金总量，从而增加或减少经济体中货币供给的总量。具体地讲，如果美联储降低贴现率，那就会鼓励银行从它那里借钱，增强它们在商业市场投放信贷的能力。相反美联储提高贴现率就会抑制这种行为，因为直接从它那里借钱的成本变高了。提高贴现率会降低商业银行发放更多贷款的意愿，因此就会降低货币供给总量。

但是贴现率可能更多的是一种象征，而不是真正的调配手段，因为美联储对于向它借款的银行很挑剔。美联储的官方政策是应对特殊情况，而并非把钱借给任何愿意支付利息的银行，其表现更像是一位严厉的长辈，而不是追求利润的放贷人。

降低（提高）贴现率可以提高（降低）国家的货币供给。

银行大多数的短期借款一般来自联邦基金市场上的其他银行。

美联储给商业银行借款更像是一种少数人才能享有的特权，而不是银行家普遍享有的权利。相应地，银行大部分的短期借款不是来自向美联储的贴现，而是通过在所谓的联邦基金市场上向其他商业银行的拆借。（我们将在下一章讨论美联储如何盯准联邦基金利率，即商业银行相互拆借短期贷款的利率。）

14.12 公开市场操作

美联储很少改变法定存款准备金比率，也较少调整贴现率。它用来操控全国货币供给最常用的手段，是在所谓“公开市场操作”中买卖美国政府债券。

美联储目前持有的已经发行的政府债券价值接近 5,000 亿美元。当它通过政府债券的中间交易商购买债券增加自身持有量时，它会根据购买量开具支票；相应便增加了新的负债，其价值与购买债券增加的资产价值相当。这些支票被（其收取人）存入商业银行中。当商业银行把这些支票存入其联邦储备银行时，它们就被贷记了其储备金余额的增加。

在 2000—2003 年间，我们经常能够听到新闻节目主持人宣布“美联储今天降低了利率”。这种叙述方式多少会造成一些误导。美联储唯一直接设定的利率是贴现率，但它通过设定某种动态过程，确实可以设法降低整个经济体中的利率——不论是银行间的拆借利率（即联邦基金利率），还是汽车贷款、房屋按揭、商业贷款等的利率——靠的就是公开市场操作。如果美联储的决策者决定降低市场中的一般利率，他们可以通过大量买入债券间接实现这个目的。比如说，美联储可以从与它有着良好关系的大证券交易商（也包括大型商业银行）那里，尝试买入 1,000 亿美元的美国政府债券。它怎么让比方说 40 家的交易商上钩呢？方法是与它们分别签订合同，并询问其愿意出售这些证券的价格。美联储会以这些价格（当然从最低的开始）陆续买入美国政府债券，直到买够 1,000 亿美元为止。

美联储通过大额买卖美国政府债券间接影响其他利率(特别是联邦基金利率)。

这里的逻辑十分简单。美联储收到债券，券商们总共获得 1,000 亿美元，他们会把这些钱存到商业银行系统中。那么现在银行系统中的准备金总量增加了 1,000 亿美元，这就带来了几百亿美元的超额准备金。银行家们会用这些超额准备金做什么呢？向家户、企业和其他人发放新贷款。但是银行家们怎么促使我们贷款呢？通过降低商业银行的利率。（所有的需求曲线都会下倾，包括贷款需求！）利率下降，就会有更多的贷款借出，那么货币供给总量就会趋向上升。简而言之，美联储大量购买债券，为商业银行增加了等量的储备金，这让商业银行能够通过降低利率，借出更多贷款。总体影响就是 M1 货币供给量上升。

当美联储购买债券时,银行得到美元。M1 增加,利率下降。

整个过程反过来也可以。事实上，2004 年夏天以来，美联储开始“提高利率”。为了达到目标，美联储把其已有资产组合中的一部分政府债券，卖给那些出价最高的证券交易商，这样美联储就从银行收回了准备金。比如，美联储出售价值 10 亿美元的政府债券，债券最终会到大众手上，他们用支票向证券中间商购买。

交易商接着用支票给美联储付款，于是支票被支取银行的准备金账户上就会被扣除同样的额度。这样，债券分散到了整个经济体中许许多多的人和组织手中，10亿美元流入美联储，这些美元现在退出了经济体的流通。这会使M1货币供给量减少，因为它使银行系统的准备金总量减少了一部分，迫使银行缩减贷款净额降低负债，从而整体提升了整个经济体的利率。

当美联储出售债券，银行获得债券，美联储得到美元。M1下降，利率上升。

然后在2007年夏天，美联储再一次回到它的“降低利率”政策，试图增加货币供应和推动总体消费。

14.13 但是谁真正做主呢?

如我们所说，公开市场操作是货币管理的主要手段。联邦公开市场委员会（FOMC）是由管委会中的7名成员和12名联储分行行长中的5名组成的一个特别委员会，该委员会不断决定着货币管理的方向。其管理货币供给的有效性，是美联储的拥护者和批评者长期争论的问题，这些人当中既有经济学家也有政客。

主要问题有两个。一个是政策的制定：美联储是否设定了合适的目标？它是否试图做它应该做的事情？另一个是政策的执行：美联储是否有效地达成了自己制定的目标？这两个问题当然是相互联系的，因为明智的决策制定会预先对操作可行性有一个现实的评估。当一支橄榄球队在最后一节比赛中还大比分落后时，该队教练命令采取长传而不是突破战术；如果球队四分卫投球超猛，但所有接球的球员都是容易丢球的“黄油手”，那么这个战术就是一个糟糕的决策。当心教科书中所谓的“忽略执行问题，假设对手没有自己的计划”，这就如同在黑板上演练橄榄球比赛一样。

有一种过于简化的设想，认为美联储有一个货币刹车和油门，可以迅速而确定地调整货币存量，就像你在开车时减速或者加速一样。货币管理可能更像是在驾驶由一队倔驴拉的车，有时即使你坚决地命令它停止，它也不会停下来。让事情更糟的是，车里的后座上还坐着一群喋喋不休指手画脚的人，其中一些对大吵大嚷地自说自话毫不在乎，甚至想要从赶车人手里抢过缰绳。正如我们将在下一章中看到的，货币系统的管理是一项艰巨而又细致的工作，而且往往会带来一些意料之外的沉重后果。但是我们也将看到，对于经济系统的整体运行来说，这是一项基础性的重要工作。

动机和知识问题

延伸阅读 那么黄金呢?

我们已经讨论了货币的性质和美联储操控全国货币供给的能力。但是不是有什么重要的东西被落下了?是什么为货币提供后盾呢?货币不是必须要有某种后盾支持吗?黄金在这里扮演了什么角色呢?

人们持有一种信念,认为如果货币要有价值就必须有“后盾”,这就提出了一个有趣的问题:是什么在后面做货币的后盾,让它拥有价值?那么,在这个后盾背后的后盾又是什么呢?这一连串问题其实是被误导了。在经济学中,价值是稀缺性的结果。稀缺性是需求加上有限的可供性造成的。什么时候以及为何存在对某种特定货币的需求,这已经足够清楚了:如果货币能被用来获取人们想要的其他任何东西,也就是说,如果货币被接受作为交易媒介,那么就会有对货币的需求。对于问题的另一个部分,即有限的供给,则由美联储的货币管理人员们负责,或多或少是有效的。这里并不需要什么“后盾”。如果这让你紧张或是让你怀疑手里的钞票或者支票存款账户的价值,你可以把钱“卖”给别人,就能轻松地打消疑虑。你会发现别人愿意买走你的钱,并给你其他有价值的资产作为交换。

保持任何一种货币的价值的关键,是供给的有限性加上未来还会持续有限的信念。大自然赋予黄金相对的稀有性。美联储决定美钞和支票存款的相对稀有性。但是,比起中央银行和政府的可靠性,多数人更相信大自然的可靠性。这就是为什么有些人希望我们返回到真正的金本位,在此标准下纸钞可以以某个固定比率兑换成黄金。这不是因为这些人认为货币必须有后盾支持,而是因为他们不相信政府的货币管理人员。如果政府被要求维持支票存款换成美钞和美钞换成黄金的可兑换性,并且事先确定兑换比例,那么黄金有限的供给就会严重限制任何人提高流通货币数量的能力。

事实上,政府一直受到诱惑——创造额外的货币来负担开销,这样就避免了公开征收赋税的痛苦,特别是在战争期间。政府不是总能抵抗得住诱惑的。这么做的后果通常是通货膨胀,对政府来说是一种更为隐蔽的负担开销的办法,但这种办法很少能做到公平。不过,建议回归到金本位,似乎是个绝望的建议。如果一个政府非常不负责任以至于需要被金本位约束,这样的政府恰恰最不可能采取金本位,更不可能受其压力的约束。它只会宣布进入紧急状态,在它希望的时候结束金本位。不负责任的政府带来的问题是严重的,但是通过回到金本位就能解决问题,这也很难让人相信。美国在可预见的将来似乎不太可能采取金本位,因此无论何种情况,我们可能还是必须让现有系统运作并接受它。

简短回顾



货币是通过降低交易成本增加财富的社会制度，这让人们能够根据自己的比较优势进行更加充分的专业化。

当人们愿意在交易中接受某事物，仅仅是因为其他人也愿意在交易中接受它，那么社会中的这种事物就起到货币的作用。

有信誉的金融机构的负债构成了现代商业社会中使用的大部分货币：主要是中央银行发行的纸币和商业银行或其他金融机构的支票存款。

在当今的美国，狭义的货币存量（M1）是银行系统之外的通货总额加上金融机构的支票存款。其他可以转换成通货或支票存款、且其间成本可以忽略不计的资产，被包括在更加复杂的货币存量度量标准中，比如 M2。

商业银行为借款人创造存款，从而增加了社会的货币存量。银行的存款数量不得超过其法定存款准备金的一定倍数，这限制了银行创造货币的能力。

联邦储备系统的管理人员有责任调控货币存量的大小。美联储有权设定商业银行负债和准备金之间的法定比率，通过向商业银行的贷款以及公开市场操作中买卖政府债券，它可以扩大或紧缩准备金数量，进而控制银行放贷。

认为货币必须有物质“后盾”才能具有价值的想法并不正确。货币只有被接受作为交易媒介才具有价值。有限的供给和供给会持续有限的信念，是保证任何有效的交易媒介继续被人接受的必要条件。

问题与讨论

1. 钱得到了众多关注，但是名声却不好。下列说法中讨论的钱是我们定义的货币吗？还是人们把钱当成其他东西的同义词或象征？如果你认为某些说法中钱不是真正的谈论对象，那么它所代表的“其他东西”是什么？
   (1) “对钱的钟爱是万恶之源。”（通常被人错误地引用为“钱是万恶之源。”）
   (2) “健康是……钱买不到的。”
   (3) “如果这不是爱，这就是疯狂，就可以被原谅。而且，比这一切更确定的表示是：我给你我的钱。”
   (4) “美酒带来欢愉，但是钱解决所有问题。”
   (5) “语言是通用的表意符号，为人们所接受，就像钱是通用的价值符号，为人们所接受一样。”
   (6) “钱是所有国家通用的语言。”
   (7) “美国人对钱太感兴趣了。”
   (8) “保护我们的自然环境比挣钱更重要。”

2. 密克罗尼西亚雅浦岛上的人们使用巨大的圆形石头作为货币，已经有接近2000年的历史。不同的人拥有自己那部分的石头。
   (1) 石头破了就没有价值了，而且石头很重，所以人们把较大的石头留在原地，只关心所有权的变更。这和用支票作为支付手段有何类似？
   (2) 有些石头列队放在村子的“银行”里。假设住在“银行”隔壁的人被委托负责记录谁拥有每块石头的哪个部分。这个人如何利用自己的职位放贷，从而扩大雅浦岛上的货币数量呢？

3. 本书认为当社会成员愿意在交易中接受某事物，并不是因为该事物本身，而是因为他们可以用它来交换他们想要的其他东西，那么这种事物会成为这个社会中的货币。从这个意义上说，某种特定的事物是如何被接受而成为货币的呢？
   (1) 为什么在拉德福的战俘集中营里香烟很快被接受成为交易媒介，甚至对不抽烟的人也是如此？如果没有香烟，你能想出什么其他的东西可能成为集中营中的货币吗？
   (2) 假设集中营中的某个人没有香烟了，但是想从集中营里另一个人的手中买一瓶果酱，果酱的拥有者同意如果买主给他一张8支香烟的书面承诺，就把果酱给买主。在集中营里这张书面承诺如何能够变成货币？

4. “法定货币”这个词是用来形容没有黄金或其他东西作为后盾的纸币，它拥有价值，仅仅因为某权威宣布“让它变成货币吧”。
   (1) 法定货币是不如金币的货币吗？什么样的“权威”能够让“没有价值的纸片”变成货币？
   (2) 美元在加拿大是货币吗？加拿大元在美国是货币吗？为什么美元受到世界上很多国家零售商店的热情欢迎？你能想出在什么情况下，一个国家的人们拒绝接受用他们自己国家的货币付款而欢迎用美元付款？关于创造法定货币的政府权威，所有这些说明了什么？

5. 亚当·斯密在《国富论》中说，很多人把钱和财富混为一谈。这是混淆吗？
   (1) 当任何人得到了更多的钱时，其财富不是会随之增加吗？
   (2) 如果任何人获得了更多的钱，其财富也随之增加，从逻辑上看，这不就是说，对所有人而言，更

多的钱意味着更多的财富吗？

(3) 如果印度政府通过印刷更多的卢比并把卢比慷慨地分发给这个国家里最穷的人来解决贫穷问题，会发生什么情况？

6. 如果不先提款，也就是说不把存款转换成现金或者支票存款，人们通常无法花费他们在商业银行储蓄账户里或储蓄和贷款机构里的存款。但是人们几乎不用任何成本就可以达到这个目标，因此这些储蓄存款是与货币很接近的资产。

(1) 你认为美国在某段时间内的消费总额与 M1 更有关系，还是与 M2 更有关系？

(2) 如果储蓄和贷款机构允许客户通过电话转账将他们的存款转入其他人的账户，你的答案会变吗？

7. 任何时候，都有一些印刷好的美钞 (1) 在公众的钱包里，(2) 在商业银行的金库和现金抽屉里，(3) 在联邦储备银行的金库里。上述各种情况下的美钞如何进入或者影响货币供给总量？

8. 从支票存款账户提取现金会如何影响货币存量？如何影响银行准备金？如何影响银行扩大放贷的能力？这种提取最后会对货币存量有何影响？

9. 商业银行通过扩大放贷创造货币。银行家自己并不把他们的行为看成真正“创造”了更多的货币，但这是他们放贷行为的结果。你作为学习经济学的学生，明白地了解他们为什么要这么做，了解货币通常不是由其他机构的放贷行为创造的，这是很重要的。

(1) 商业银行有什么样的优势让它们可以通过创造贷款来创造货币？信用合作社和消费信贷公司没有这个优势，因此在它们贷款给客户时无法创造货币。什么是它们缺乏而商业银行拥有的？

(2) 如果能够任意地通过创造货币借钱给你的朋友，你愿意吗？你可以帮助你的朋友，提高你的声望，如果你学会如何赚取利息，甚至可以挣到一点利息。秘诀是什么？

(3) 假设镇上的每个人都认识你，认识你的签名，并且完全地信任你。一个朋友要向你借 10 美元，你只是在一张纸条上写下“我会付给这张纸条的持有者 10 美元”这句话，在上面签名，然后把纸条交给朋友。这个朋友能把你的纸条当成货币使用吗？收到纸条的商人能把它花出去吗，也许是在为 20 美元的钞票找零时把它给出去？你是否成功地创造了货币呢？这和你写的可以兑现的支票在人们手上流通而没有存入银行的情况有不同吗？

(4) 狭义的货币存量，或者说 M1，是由美钞、支票存款和旅行支票构成的。所有这些都是有信誉的金融机构的负债。一个人或一个机构必须做哪些事才能创造货币？

(5) 在 20 世纪 80 年代，加利福尼亚州政府曾经计划开始用欠条支付部分账单，因为州长和州议会无法对预算达成一致意见。州政府的欠条是否和货币有一样的功能？假设你是州政府的供应商或者你有一笔应得的退税，你收到的信中寄来的是欠条而不是支票。你能花掉它吗？如果你必须支付租金、购买食品，无法等到州长和州议会解决他们的分歧，你会怎么做？

10. 看待美联储改变全国 M1 货币供给能力的一种方式，是看它对整个银行系统中的超额准备金造成的影响。简而言之，任何增加超额准备金的东西都能提高货币供给，任何降低超额准备金的东西都能减少货币供给。按照这种观点，如果美联储采取如下措施，银行系统的超额准备金会有什么变化？

(1) 降低存款准备金率。

(2) 提高存款准备金率。

(3) 大量买进美国政府债券。

(4) 大量卖出美国政府债券。

11. 为什么美联储会发现在经济繁荣时期比在经济衰退时期更容易扩大货币供给？如果美联储希望公众手中的货币数量增加，它必须能够做到什么？

12. 本书提到，社会中的纸币要具有价值且作为交易媒介，不必找到其他什么东西，让纸币可以按需兑换这种东西，并以此作为纸币的“后盾”。要做到这一点，唯一的要求是纸币被人们接受作为交易媒介。
(1) 如果美钞无法兑换成黄金或白银，你认为它在发行之初能被人们接受吗？
(2) 要让发行的纸币被大众接受，除了承诺可以按要求用纸币交换人们认为有价值的其他资产，政府还可以做些什么？
(3) 什么可以导致已经被所有社会成员接受的政府发行的纸币不再被人们接受，不再起到货币的作用？

13. 如果货币不必有某种“后盾”，为什么有这么多人有着相反的看法呢？有砖头作为后盾支持的货币会比没有任何商品支持的货币更受欢迎吗？

第 15 章
经济绩效和真实世界中的政治

15.1 经济大萧条
15.2 经济衰退期间究竟会发生什么?
15.3 错误集群
15.4 货币的不良管理和错误计算
15.5 货币均衡
15.6 货币政策何时有效?
15.7 财政政策
15.8 掌握好时机的必要性
15.9 联邦预算作为一种政策工具
15.10 任期和政治
15.11 无限度的赤字
15.12 为什么不是各级政府都如此?
15.13 自由裁量和规则
15.14 谁掌权?



公众手中持有的货币，其数量增长得迅速或是缓慢会有什么差别？围绕着收入、产出和价格的总量波动，所有当代研究的分歧和不确定之中，有一种主张获得了十分广泛的认同：**社会货币存量的过快增长会导致通货膨胀**。遗憾的是，这句话告诉我们的比我们想知道的少得多。怎样的增长速度才构成“过快增长”？存在增长速度“不足”这回事吗？如果过快的增长导致通货膨胀，太慢的增长会不会导致通货紧缩？或者将带来引起更广泛恐慌的东西，即伴随着失业率上升的经济衰退？即使我们知道什么样的货币供给增长速度能防止出现这些人们不愿意看到的结果，有人具有达到这个目标的能力吗？更进一步说，为防止经济活动总量的不利波动，控制货币供给增长速度是唯一的方法吗，是最佳的方法吗，还是说甚至未必是一个有效的方法？

15.1 经济大萧条

20 世纪 30 年代的经济大萧条，让经济学家们不得不关注以上问题。从 1929 年开始，美国的实际产出和收入连续四年下降，下降的数量非常大：1930 年下降了 9%，1931 年 8%，1932 年 14%，1933 年 16%。与第二次世界大战后美国经济绩效的记录比较，“二战”后只出现过一次总产出连续两年下降的情况：1974 年和 1975 年。但是每年的下降幅度都不超过 1%，按照经济大萧条的标准来看几乎不值一提。

此外，20 世纪 30 年代没有出现全面的经济复苏。1974—1975 年经济衰退后的三年里，每年的总产出都有 5%左右的增长，很快恢复了经济衰退造成的损失。但在 1933 年经济大萧条到达谷底的六年后，总产出和总收入比 1929 年只高出了 1.5%。因为 1939 年的人口数量比 1929 年多，所以要恢复到经济衰退前的繁荣水平，10 年间产出和收入总量上的这点微小增长是远远不够的。1929—1939 年，美国的人均税后收入实际上下降了 7%。（而 1929—1933 年，几乎下降了 30%。）经济大萧条甚至有这样一个特点，即在经济萧条（depression）中还包含有经济衰退（recession），1937—1938 年，实际产出和收入下降了 4%。

在 20 世纪 30 年代生活过的人们，拥有的最鲜明的记忆是普遍而持久的失业经历。如果我们忽略 1930 年，那时的失业率仍然在增长，20 世纪 30 年代的平均失业率超过了 19%。也就是说几乎每 5 个劳动力中就有 1 个人失业。1933 年，在经济衰退的谷底时期，25%的劳动力被官方认定为失业人口。

为什么？发生了什么？到 20 世纪 30 年代末，政治光谱上众多的有识之士或遗憾或欢欣地得出结论，资本主义终于失败了。就像马克思和恩格斯曾经强调的一样，资本主义可以创造生产奇迹，但是也如马克思和恩格斯说过的，它无法解决自身的“内在矛盾”。他们说这就像是传说中巫师的学徒，无法控制他从地狱召唤来

的能力。他们在《共产党宣言》中写道：

> 只要指出一点，就足够将整个资产阶级社会的存在列入审判了：商业危机总是周期性地重复，而且一次比一次更具威胁。在这些危机中，不仅有很大一部分制成的产品被毁灭掉，而且也包括先前创造的生产力。在危机期间，会发生一种在所有过去的时代看来都似乎是荒谬的社会瘟疫——生产过剩的瘟疫。

换句话说，这个制度已经垮掉了，因为它生产了太多。由于生产过剩而造成一个经济系统的失败，即使在现在看来似乎是件荒唐事。

15.2 经济衰退期间究竟会发生什么？

英文中“衰退”的动词形式是 recede，意思是退回或撤退。经济衰退是相对于之前经济总产出增长速度的后退。但是每一次增长的显著下滑都一定是经济衰退吗？只有永久的增长才是唯一可能的常态吗？

当我们认识到经济衰退的成本大部分是期望落空的成本，就会避免这种引申了。如果经济衰退仅仅只是经济增长速度的下滑，那么经济衰退会受到零增长的倡导者以及所有那些认为应该淡化强调商品生产之人的欢迎。*但是经济衰退事实上并不受这些人、或者其他任何人的欢迎，因为其带来的增长速度下滑是意料之外的，因而会带来困扰。仅仅总量产出的统计数字，并不能揭示那些落空了的期望。我们也许可以从这些统计数据中推断出普遍的预期落空，但是只有总量数据能以某种方式衡量未被生产的产出时，才能真正估量经济衰退，那部分产出的减少是因为事情没有像生产者期望和依赖的那样发展。经济衰退是预期落空的结果。

译者按：在中国的语境中，或许会受到“强调经济生产方式转变”、“从重增长速度到重增长质量”等话语的欢迎。

当然，生产者的预期落空每天都在发生。但是每天其他一些生产者会高兴地发现，事情的结果比他们预期的要好。出于某种原因，预期落空的数量和程度不断增加，但是又没有相当数量和质量的惊喜来弥补，这时就发生了经济衰退。

在商业社会中，生产通常根据预计的产品需求进行，而不是根据某个具体的订单。即使按照订单生产的商品，生产也几乎总是在订单确定前就开始了。而且订单很少是确定无疑的，它们可以被取消。比如，大多数服装生产商并不像私人裁缝，只有在手里有某位客户的订单并且收取了定金确保客户不会取消交易时，才会买材料、开始制作。如果所有生产都是“定制”的，经济衰退的发生频率就会少得多，危害也会轻得多。但是我们也一定会穷得多，因为与市场化生产相伴，产出水平越高，不确定性和失误的可能性也越大。

商业社会的不确定性。

15.3 错误集群

因此，经济衰退是错误累积的结果，是整个经济系统参与者所犯错误的集群造

成的。进行投资和生产商品的成本，并没有为随后的市场需求所补偿。成千上万的企业家误读了市场过程提供的价格信号。这些价格信号非但没有提供信息让人们更好地协调生产和消费计划，反而导致了投资不良和协调不当。人们预期带来利润的投资最终成为了亏损。

当错误被发现时，企业家的计划就会有所改变。生产要缩减，工人要解雇，资产，不论其形式是生产设备还是存货，有损失也可能需要清算（转化为现金）。从这个角度看，经济衰退是对前一时期累积的错误的纠正。但是为什么错误会在经济系统中累积呢？为什么过度悲观的决策不能大致抵消过度乐观的决策呢？为什么我们在某些时候会观察到大面积的缩减生产、解雇工人和清算资产的普遍倾向呢？换句话说，为什么这么多人——不只是企业家，还包括希望一直享有持续工资收入的工人——突然间都被“愚弄”了呢？

怎么会有这么多人犯错？

让我们暂时回到经济大萧条时期。虽然说 20 世纪 30 年代的经济大萧条是世界性的，但是它带给美国的经济衰退比其他大多数国家都更深更长。在这段严重而持久的经济活动萎缩时期，银行和货币系统发生了些什么？从 1929 年 8 月经济周期的顶峰到 1933 年 3 月下滑至谷底，流通货币的数量减少超过 1/3。美国超过 20%的商业银行暂停营业，因为他们无法支付其金融债务，这些银行几乎持有经济萎缩开始时 10%的存款总额。为了拯救银行系统，防止储户存款损失，很多州规定了法定的“银行假期”；所有的银行被命令暂时关门休业，这样银行才不会被想要提取存款的惊慌失措的储户们逼得破产。1933 年 3 月初，美国政府宣布为期一周的银行假期，不仅所有的商业银行关门休业，连联邦储备银行也是如此。

对于 20 世纪 30 年代的经济大萧条，至少有两点是必须要解释的：（1）错误集群的诱因和（2）经济萧条的长度和严重程度。这些是至今仍被经济学家们热烈辩论的问题。我们的观点是，导致 1929 年股市崩溃的最初错误集群的诱因，是 20 世纪 20 年代的扩张货币政策，它通过信贷扩张带来了“繁荣”，也导致了 1929 年的“萧条”。*

作者按：参考默里·N·罗斯巴德《美国经济大萧条》。本书讨论了 20 世纪 20 年代的货币政策是如何扰乱生产，如何导致美国经济从繁荣走向萧条的。关于 20 世纪 30 年代的货币紧缩，参考米尔顿·弗里德曼和安娜·施瓦兹《美国货币历史》。前一本书从“奥地利人”的视角和米塞斯－哈耶克理论的角度诠释了经济大萧条，后一本书阐述了货币主义的基本理论。两本书都论述并证明了是政府政策导致了经济大萧条，并决定了其长度和严重程度。

15.4　货币的不良管理和错误计算

信贷扩张降低了商人须为其投资决策支付的利率，导致商人投资那些之前由于利率过高而没有投资的项目。由于这种信贷扩张不是由储蓄增长而是由货币创造推动的，所以这种繁荣无法持续。资本背后的稀缺性，顾客平衡当前消费与储蓄的偏好，决定某些投资原本不应该进行。但由增加货币供给和利率降低带来的“廉价信贷”，让本不赚钱的投资“看起来”有利可图。商人于是扩大投资——也许是建设更大的生产设施，雇用更多的工人，补充存货等等。他们预期这些活动在未来可以带来利润。但是一旦人为降低的利率（源于美联储增加货币供给）出人意料地开始上升——伴随着通货膨胀带来的资源、劳动力等价格的上升——商人就会发现他们

误读了市场的信号，他们错误地估算了期望利润。这是个严厉的教训。他们没有享受到经济利润，而是发现了自己的错误——预期之外的高成本和亏损。因此他们通过取消项目、解雇工人来扭转局势。

货币失真造成系统性的货币计算错误……

……最终导致整批企业倒闭。

当扩张“繁荣”期的投资项目显示是错误的时候，衰退“萧条”期就开始了。不论光景好坏，始终会有单个的企业倒闭。但是在衰退“萧条”期，会有整批企业倒闭。这些企业就是被货币和信贷系统的错误操控误导了。*

货币体系的行为或许不是全部答案，但一定是整张拼图中的一大部分。货币遍布于所有市场。期望利润和亏损的经济核算，取决于商品和服务的货币价格。如果这些计算实际上是一系列系统性的错误计算——错得如此离谱，以至于在整个经济系统中都有积累和集聚——那么这些计算错误可能是由央行操控的、整个货币供给预料之外的变化引起的。图 15–1 用简单的图表现了这一连串复杂的事件。

作者按：如罗杰·加里森强调的，米塞斯和哈耶克创造的贸易循环的货币理论本身不是经济萧条理论，而是繁荣无法持续的理论。参见罗杰·加里森，《时间和货币：资本结构宏观经济学》（纽约：劳特里奇出版社，2001），120页。

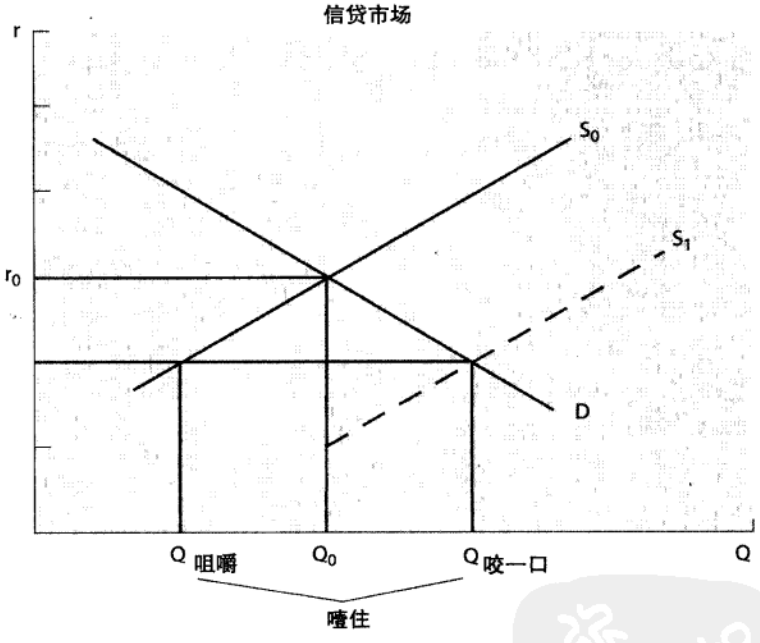


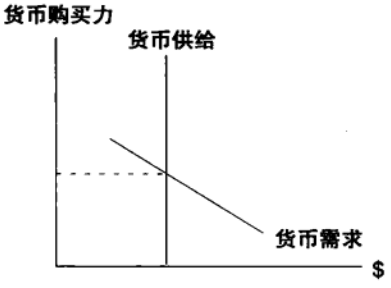
图 15–1 咬一口，咀嚼，喳住

注：中央银行的信贷扩张让市场利率降低到原始利率以下，导致投资者投资原来赚不到钱的项目。但是这种“繁荣”是无法持续的，因为实际存款没有增加。投资“咬一口”，经济系统来不及“咀嚼”，所以就“喳住”了。

并没有什么逻辑上成立的理由，说这样的下行必然漫长而严重。企业倒闭，劳动力被解雇，但是调整过程虽然很痛苦，却可以是相对迅速的。然而在经济大萧条时期，政府政策阻碍了调整过程，或者说，政府政策实际上在过程中造成了新的烦

扰。美国经济在 20 世纪 30 年代初开始恢复，但是政府在 1930 年 6 月通过了《斯穆特-霍利关税法》，其影响是封闭了美国的国际贸易，反过来损害了农业及农村银行业；1932 年，政府将所得税加倍，扰乱了消费和投资决策；30 年代中期，政府实施了严厉的货币供给紧缩政策。这些再加上其他种种原因，美国经济在整个 30 年代都在经济萧条的阴影当中徘徊——最严重的时候失业率高达 25%。与其将经济大萧条作为对市场经济的控诉，不如将其看作美国历史上的一个重大教训：货币政策，无论是货币供给的扩张还是紧缩，运用不当都可能扰乱经济生活中的协调过程，就如人们在 20 世纪 20 年代和 30 年代所见到的那样。

15.5　货币均衡



理论上说，美联储作为美国货币系统的官方管理者，其目的是使货币供给数量和货币需求数量保持平衡。*从本书的第一章起，我们就强调协调是经济系统的核心。虽然一般把经济问题分为微观和宏观两类，但我们讨论的共同之处，仍在于强调经济活动的协调。简而言之，经济学的思维方式迫使我们认识到，尽管现实中存在宏观经济的问题，但是最终只有微观经济的答案。

重要的是个体面对的激励和信息，既能引导他们成功地与市场中的其他人协调行为，也可能将他们引入导致协调失败的那些活动。货币系统处于任何一种高级经济系统的中心，而货币单元是整个经济系统中交易关系的纽带。货币本质上就不可能是“中性的”，因为它联系着整个经济系统中的交易关系。如果货币系统失去平衡，它一定会对经济系统中的交易形式和生产格局产生影响。*从货币均衡的角度来看，货币政策的目标（即美联储的任务）应该是保持货币供给数量和货币需求数量的均衡，从而设法维持货币中性。这就会产生大众所谓的价格稳定——即零（或非常低）水平的通货膨胀或通货紧缩。换句话说，这能保持货币购买力的稳定。同等重要的是，这不会产生相对价格的扭曲，从而导致货币计算的系统性错误、无法持续的繁荣和不可避免的衰退下行。

作者按：关于货币均衡理论的讨论，参见史蒂夫·霍维茨《微观基础和宏观经济学》（纽约：劳特里奇出版社，2000），65~103 页。

作者按：这里读者需要意识到货币单位（unit）和货币系统（system）的区别。说货币单位是非中性的，意思是如果货币系统失衡，对经济带来的影响可能非常严重。因而货币政策的目标应该是中性，以将货币过度供给或过度需求所可能产生的损害降到最小。

货币均衡：货币供给量等于货币需求量，因此货币价值保持稳定。

15.6　货币政策何时有效?

经济大萧条后的很多年里，经济学家当中的一个压倒性观点似乎是：虽然货币政策在防止通货膨胀方面可能有效果，在对抗经济衰退上大多是无效的。当时人们喜欢用绳子上的气球来做比喻：你可以靠拉绳子阻止气球上升，但是你不能靠推绳子让气球上升。

货币管理部门可以增加银行系统的超额准备金，但是无法迫使商业银行增加放

贷，从而将那些准备金转变成流通货币。另外，如果公众的回应是增加他们的货币结余，那么创造更多的货币存量并不会导致支出增长。在经济衰退期间，大多数人往往更为悲观，更为谨慎。银行在发放贷款前对潜在借款人的审查力度更大，并拒绝某些贷款到期之后的续借。借款人对于申请贷款的渴望减少了，因为短期利润的前景看来不佳。人们找法子增加他们的流动性来作为预防手段。对于资产价格下跌的预期也增加了公众持有货币的偏好，他们不再愿意去持有价值相对于货币有可能下跌的资产。简而言之，经济衰退会造成信心危机，让人们持有大笔现金的要求激增，从而使经济衰退恶化。货币管理部门会发现自己很难满足人们的这种要求，或者很难诱导人们开支他们的闲钱。在这种情况下，中央银行为了阻止经济衰退或刺激经济恢复做出的努力，就很像在推气球的绳子。

为何货币政策在经济衰退时可能无效？

15.7 财政政策

中央银行或其他政府机构是否有办法说服人们借贷或者支出呢？一个办法是增强家户和企业决策制定者的信心。这就是为什么政府官员总是大胆地讨论经济的未来，喜欢预测当前的繁荣似乎会无限持续下去，而只在讨论过去的时候才使用“经济衰退”这个词。政府将采取强有力的措施恢复繁荣，仅仅这一信念本身可能就足以恢复信心，即使没有人知道这些措施是什么。而任何未来增税的威胁都肯定会打击信心。20 世纪 30 年代，富兰克林·罗斯福（Franklin D. Roosevelt）一再承诺，只要条件允许就会通过增税以平衡联邦预算，其原意是想向业界展示其谨慎稳健的治国理念。但是它们被更多地解读为威胁而不是承诺，与低税收确定无疑的好处相比，预算平衡的好处确实显得苍白了。

在恐惧和胆怯盛行时，增加借贷和支出的一个更直接的办法是政府自己借贷和支出。如果政府借出中央银行通过货币政策制造的准备金，并将其花在值得的项目上，财政政策就会有助于可能无力的货币政策。财政政策就是预算政策。在这个语境中使用时，财政政策就是指利用政府预算使总支出达到期望的水平。

运用财政政策来补充货币政策。

财政政策上最有影响力的倡导者是英国经济学家约翰·梅纳德·凯恩斯（John Maynard Keynes，英文中“凯恩斯”和“收获”gains 正好押韵），他生于 1883 年，卒于 1946 年。他的职业生涯非凡而丰富多彩，他做过投资家、编辑、教师、作家、政府公务员和重建国际金融系统的设计师。但是直到如今他还能被人们记得，主要是由于他在 1936 年初出版的一本书，那时正处于经济大萧条的中期，书的名字是《就业、利息和货币通论》（*The General Theory of Employment, Interest and Money*）。不知从谁开始将其简称为《通论》，人们一致认为这本书含混而结构杂乱。紧随着这本书的出版，“《通论》说的是什么意思”成为无数论文和座谈会的主题，证明了人们认为这本书中的信息很重要，但是没有人真正清楚它的根本信息是什么。不论到底在多大程度上忠实于凯恩斯的原意——这方面的争论至今还在继续——凯恩

斯所鼓吹的基本政策很快就变成了挽救经济衰退的财政政策，或者按凯恩斯自己所说，即“举债支出”。政府借贷，支出货币。

凯恩斯对于改变税率没做太多强调，但这是另外一种实施财政政策的方法。由于总支出受制于家户和企业支付或期望支付的税款，政府可以通过提高或降低税率来改变支出水平。这不如举债支出那么直接，它对支出的净影响也不那么容易预测。

对很多观察家来说，1940—1944 年的“财政试验”展现了财政政策的力量。由于家户和企业支出水平低而政府应对怯懦，导致经济萧条长达 10 年之久，之后第二次世界大战实际上迫使政府产生巨额预算赤字。政府支出增长的速度比税收增长的速度快得多，经济复苏也令人瞩目。一旦政府的巨额支出恢复了经济繁荣，私人支出就能够在战后政府支出大幅下跌的时候接过接力棒。至少，凯恩斯主义者的理论开始从这里展开。

15.8　掌握好时机的必要性

我们处于什么位置？

没有人怀疑，货币政策和财政政策的恰当组合能够改变总支出。但是这能够降低总量波动吗？能够防范或减少经济衰退的严重后果和对货币购买力的影响吗？这是疑问的开始。

我们将处于什么位置？

如果总需求管理要成为一个有效的稳定手段，时机绝对是至关重要的。但对于财政或货币政策来说，要掌握好时机异常困难，这背后有几个原因。首先，我们总是在很久以后才知道总需求是要升还是降。经济系统没有配备速度表，可以告诉我们任意时候它的运行速度。我们只有在一个季度结束时才会知道该季度 GDP 的表现。即使到这时，经济分析局提供的数字也还是非常初步的，在这个季度结束一个月甚至更长的时间后才能得到更准确的数据，那时可能还要进行大幅修订。

更糟糕的是，即使我们可以在任意时刻确切地知道我们所处的位置，这也是不够的。那些制定货币和财政政策的人必须知道我们将处于什么位置，因为今天的行动必须要能补偿将来总需求的不足或过剩。稳定政策必然地要建立在预测的基础上，而短期经济预测远非一门精确的科学，甚至连一门信得过的技艺都不是。

尤其麻烦的是，我们无法预测一项货币政策或财政政策要花多长时间才能生效。对于这些延迟时间的估计从几个月到几年不等，而为了明确生效时间分布，勤奋的研究工作并没有取得可行的一致结果。这些延迟甚至还会变化成我们无法预测的形式，在这种情况下，经济学家想要测量的实际上是没有标准长度的东西。有理由假设，货币或财政政策的行为和效果之间的时间延迟，不是可以测量、进而可以依赖的常量。毕竟，这些行动的效果取决于企业和家户是如何认识其各自不确定的未来。政府行动减少了部分不确定性，但是也增加了其他的不确定性；它们当然无法让人们带着对未来完全的信心开始做计划。同时，商业银行的运营程序，商业企业

作者按：米尔顿·弗里德曼或许是论述这个问题最有名的学者之一，他强调如下几件事情之间长而且可变的延迟：(1) 认识到经济问题；(2) 设计合适的政策应对这个问题；(3) 实施这项政策；(4) 政策取得了追求的效果。他的工作揭示了在应对经济波动中，政府积极主动的政策所带来不稳定可能胜过帮助。

行动和效果之间的时间延迟有多长？

的实际支付，家户和企业认为持有这种还是那种资产更好的理解，国际货币交易，甚至公众对于政府行为效果的预测，所有这些都会影响政策作用于总支出的时间分布。这些因素会不断变化，尤其可能随着我们对它们的预测能力的增强而变化！为了做出预测必须有必要的信息存量，而如果此时预测自身改变了信息，就可能将自身证伪。这里有个简单的例子：如果我们确定地知道某支股票的市价来年的走势，它就不会按照这个模式发展。这是个悖论，而研究人类行为的科学必须与之共存。预测未来改变了未来，因为采取行动创造未来的人们读取了这些预测。

15.9 联邦预算作为一种政策工具

当我们专门关注财政政策时，另一个问题出现了。相信联邦政府可以使用预算作为稳定手段，这种想法带有点滑稽的色彩，因为几乎所有的观察家都同意，国会已经无法再有效地控制预算了。联邦政府的支出项目繁多而复杂，为了确定年度拨款而评估所有项目，这甚至让人无从着手。因此，第二年的预算以本年度的预算为基础，另外再做增加。一旦某个项目入选，就几乎不可能撤销了，因为其受益人为了计划的延续组成了知识渊博、意志坚定的游说团体，而且国会山没人有时间、精力和兴趣去收集证据，证明应该撤销这个计划。

财政政策不在总统经济顾问委员会的控制之下。改变政府支出或者联邦税收需要由众议院首先行动，然后由参议院组成特别委员会，在之前和（常常是）之后进行审议，最后由总统签字生效。这需要时间，而正如我们说过的，时机在总需求管理中至关重要。即使国会很快同意对支出或税收做某种程度的调整，它还必须决定改变谁的赋税，改变哪些支出，这让事情更为复杂和漫长。牵扯其中的有相互冲突的利益，以及关于每个行动的扩张或紧缩效果的不同理论。是削减低收入人群的赋税，还是给予投资一定免税额？哪个对就业有更大的作用？我们谈论的是长期计划还是短期计划？同时，一些国会议员肯定会认定，某项重要的税收或支出法案是一个机会，可以达成削减资本利得税、改革福利制度、控制老年人医疗保险计划（Medicare）的支出、削减农业补贴，或者其他深合重要选民心意的目标。

国会和总统越匆忙，他们制定的财政政策措施，能干而中立的观察家就越难以为其辩护。匆忙带来的急迫感增加了这样一群人的议价能力，他们通过威胁不让任何法案通过，从而达成自己的需求。但是尽职的审议、对备选项目仔细的评估、对可能的短期和长期结果的权衡可能需要的时间如此之长，以至于在措施实施之前，相应的时机就已经过了。

15.10 任期和政治

当我们仔细观察财政和货币政策影响经济活动的方式时，我们认识到，那些被

授权制订和实施公共政策的人的任期，对于政府实际上会选择实施哪些经济政策是多么重要。

假设政府从商业银行借贷，以支持其增加开支，从而增加货币供给。这会提高对新生产商品的总需求。我们无法确定，其对于 GDP 的影响在更多的产出和更高的价格两者间是如何分布的；但是我们确实有理由相信，对生产和就业的任何影响都将在对价格产生影响之前表现出来。销售者对销售量增加的理解是，他们所售卖的产品的相对需求提高，因此想要扩大生产。而当所有这些呈现为对资源需求的普遍上升，并带来成本和价格的上涨，还需要更长的时间。所以先到的是“好事”：实际 GDP 上升，失业率下降。后来的才是“坏事”：通货膨胀率更高。如果政客正在盘算即将来临的选举——美国众议员平均面临下一次选举的时间是一年——那么追求短期内的“好事”的诱惑力就很强，至于“坏事”，就留给后面的其他人去担心吧。

总需求的变化会先影响产出和就业，其后才影响价格。

紧缩政策对生产和就业的影响，也要快于对价格水平变化速率的影响。但是在这种情况下，“坏事”比“好事”先到。任何通过减少政府赤字、降低货币供给增长率来降低通货膨胀率的尝试，会让生产商的销售预期落空，导致未出售的商品积压，最终导致减产和裁员。反通货膨胀的效果会有所延迟，直至资源需求降低，从而有机会向成本和价格施压，令其下降。简而言之，通过实施紧缩的财政和货币政策减缓通货膨胀增速的举措，很可能在其减小通货膨胀的目的达成之前带来经济衰退。

以上分析揭示，民选官员会迅速批准扩张的财政和货币政策，不论是否拿得准，他们都会选择扩张。政策实施过程也会进一步强化这一选择，因为扩张的财政和货币政策一般都对选民有吸引力，即使这些政策对总需求毫无作用时也是如此。代表受益方的更低的税收和增加的开支，成为在位者上佳的竞选宣传材料。银根松动带来至少暂时性的利率下降，这在选民看起来几乎总能让他们满意。

相反，紧缩政策造成痛苦。更高的税收和削减的开支会引起选民的不满，而信贷供给的紧缩带来的利率上升也同样会激起选民的反感。那些正在盘算即将来临的选举的人，会留心倾听随之而来的抱怨。那些负责政府政策的人会非常希望收回治病的“苦药”，用扩张政策这剂令人舒心的“补品”取而代之。

所有这些暗示民主政治过程倾向于偏爱这样的公共政策：能在短期内集中为组织良好、信息完备的利益集团带来好处，而其代价是长期的潜藏成本，被缺乏组织、信息匮乏的广大选民所承受。宏观经济其实也是公共政策的一个领域，其中不平衡的利益集聚和目光短浅的偏倚，容易带来偏爱财政和货币扩张的、“抽筋”式的总需求政策。*当扩张政策最终导致让人无法容忍的通货膨胀率时，就会用到紧缩这道刹车。但除非通货膨胀速率放缓，不然经济衰退和失业带来的压力会导致松开刹车，重新踏到油门上。这种“走—停—走”的政策让未来更加不确定，带来更多的失误——后者是经济衰退的最根本原因。愈发频繁和愈加严重的经济衰退伴随

作者按：极端情况下，这种倾向会让民主政府通过举债（而非增税）来扩大支出，积累公共债务，进而将债务货币化（通过发行货币来还债），最终导致通货膨胀——如果这个政府没有受到有拘束力的财政与货币政策约束的话。在财政和货币领域努力“捆住政府之手”，这是公共政策经济学的一个主要方面，后者由 1976 年诺奖得主米尔顿·弗里德曼和 1986 年诺奖得主詹姆斯·布坎南共同创立，弗里德曼论证了货币规则，而布坎南论证了称之为平衡预算的宪政规则，他们都认为这些规则可以在制定好的经济政策上表现得更加优异。

着不断升高的通货膨胀率，可能很容易成为民主化社会的标准状态。

15.11 无限度的赤字

支出和税收的政治

必须关注大众意见的政府一直面对这样的诱惑，即让支出超过所收取的税款。不用学习经济学，你也能知道对于议员来说，支持减税比支持增税容易，支持增加开支比削减开支容易。因此，即使立法机关的所有成员都希望预算有所盈余，盈余也未必会出现。尽管可能大部分选民都希望政府开支有所降低，但是对于总预算中关系到自己的那一小部分，他们也希望这部分开支能增加或至少没有削减。当这一块馅饼被切掉时，每个小特殊利益团体都会让议员知道，切这一刀会让议员在竞选募款和选票上遭遇报复。不可能存在什么方法，让每个单独项目都扩张的时候还能削减总预算。这就是为什么即使每个议员都衷心希望政府支出降低的时候，其通常还是会上升的原因。

美国政府从 1970 年到 1997 年一直都维持预算赤字，尽管这一时期中的大部分时间里，民主党和共和党的成员都在大声抱怨这些赤字的危险。经历了近 30 年铁打不动的赤字之后，盈余终于在 1998 年出现了，但其并非归功于国会山或白宫的良心发现，而是源于持续的经济扩张带来的税收收入大幅增长。表 15–1 显示了 1940—2009 年年度联邦预算的盈余或赤字。1992 年和 1993 年，超过 2,500 亿美元的赤字稳步下降，最终在 1998 年转为盈余，这大部分归功于政府收入的良性增长。但是这种增长并非得益于税率的升高，因为联邦政府的财政收入主要依赖个人和企业的所得税，其收入在经济扩张时期自动上升，在经济衰退时期自动下降。反周期的财政政策，即试图抑制扩张、缓和经济衰退的财政政策，在 GDP 下降时会带来赤字，在 GDP 上升时会带来盈余。1998 年，在 20 世纪 90 年代的长期扩张开始整整 7 年后，在众多分析人士预计经济衰退即将降临之时，微小的盈余出现了，但很难说这是来自于克林顿政府深思熟虑和负责的决策。

“9·11”事件以后，在布什总统众所周知的保守施政下，美国坚决地回到了赤字财政， 2005 年的财政赤字超过了 3,000 亿美元。而当作者修订这一章时，2009 年预期的财政赤字将超过 4,000 亿美元。

在过去 10 年左右的时间里，世界上其他工业化的民主国家也几乎没有好到哪里去。从 1991 年到 1997 年，下列所有国家每年都出现政府预算赤字：加拿大、澳大利亚、英国、法国、德国、意大利、瑞典和瑞士，这个名单上还可以添上更多国家的名字。民主社会中的政治压力，似乎让赤字变成了现今各国中央政府的一种生存方式，只有极少数的年份出现例外。比如 1998 年的美国，那时经济增长带来了收入的快速扩张，而国会还没有来得及就怎么花以及为什么要这么花达成一致。值得注意的是，如果我们把社会保障系统排除在外，1998 年美国的预算盈余仍然会变成赤字，因为将未来用作社会保障支出的基金计入其内，才有了这个“盈余”。

年份	盈余或赤字	年份	盈余或赤字
1940	−2.9	1975	−53.2
1941	4.9	1976	−73.7
1942	−20.5	1977	−53.7
1943	−54.6	1978	−59.2
1944	−47.6	1979	−40.7
1945	−47.6	1980	−73.8
1946	−15.9	1981	−79.0
1947	4.0	1982	−128.0
1948	11.8	1983	−207.8
1949	0.6	1984	−185.5
1950	−3.1	1985	−212.3
1951	6.1	1986	−221.2
1952	−1.5	1987	−149.7
1953	−6.5	1988	−155.2
1954	−1.2	1989	−152.5
1955	−3.0	1990	−221.2
1956	3.9	1991	−269.3
1957	3.4	1992	−290.4
1958	−2.8	1993	−255.1
1959	−12.8	1994	−203.2
1960	0.3	1995	−164.0
1961	−3.3	1996	−107.5
1962	−7.1	1997	−22.0
1963	−4.8	1998	69.2
1964	−5.9	1999	125.6
1965	−1.4	2000	236.4
1966	−3.7	2001	127.4
1967	−8.6	2002	−157.8
1968	−25.2	2003	−375.3
1969	3.2	2004	−412.7
1970	−2.8	2005	−318.3
1971	−23.0	2006	−248.2
1972	−23.4	2007	−162.0
1973	−14.9	2008 (估计)	−410.0
1974	−6.1	2009 (估计)	−407.4

来源：http://www.whitehouse.gov/omb/budget/fy2009/pdf/hist.pdf

图 15–1　美国联邦政府预算（现值美元，单位：十亿美元）

15.12 为什么不是各级政府都如此?

就算这些分析解释了长期的政府预算赤字，它还必须解释为什么州政府和地方政府没有造成如此的赤字，而且为什么中央政府在1970年以前的和平时期也不是一直有赤字。

首先，州政府和地方政府与中央政府在一个重要方面有所区别。只有中央政府可以控制交易媒介，即债务支付的终极手段。州政府和地方政府像你一样：只有它们能够让潜在的放贷人相信今天的赤字是暂时性的资金短缺，明天就会被盈余弥补回来，它们才能借到钱进而才会产生赤字。除非相信政府能够按时全额偿还债务，否则放贷人不会借钱，因此州政府和地方政府方面不会出现长期、持续的赤字。但是这无法对美国联邦政府施加任何限制，因为放贷人知道联邦政府总能创造出货币来还债。虽然这种货币创造意味着还给放贷人的美元贬值了，但也意味着不仅联邦政府的债权人，其他所有以美元计价借据的持有者得到的还款都会贬值。因此，不会有人（至少是使用美元作为一般交易媒介的人）担心把钱借给美国政府。

放贷人不担心把钱借给掌握还债手段的一方。

但是联邦政府为什么在1970年以前的和平时期没有出现长期的赤字？为什么只是在近些年里，其他的工业化民主国家才开始让赤字成为一种常规现象而不是例外？回答是对政府赤字一度强烈的偏见消失了，这种偏见曾经将赤字看作是不道德的行为，因为其暴露出政府在量入为出这方面不负责任的失败。人们普遍持有的强烈道德信念，对议员来说是有效的制约，特别是在大多数议员自己也拥护这种道德信念的时候。富兰克林·罗斯福州长在1932年7月竞选总统的时候总结了古典经济学家的古老“财政信仰”，他说：“任何政府，如同家庭，一年的支出可以略微高于其收入。但是你我都知道这种习惯持续下去就意味着要去救济院了。”

但是罗斯福说过这些话之后，有些事情发生了剧烈的改变。美国和其他民主国家的意见领袖们，不再像曾经那样坚信赤字是不道德的了。如今的公众含糊地“知道”，预算赤字可以作为一种促进繁荣的手段。20世纪30年代经济大萧条后，据信凯恩斯主义的分析给人们上了一课，预算不必做到年年平衡，它们只需要在商业周期内平衡，繁荣年份的盈余可以弥补衰退年份的赤字。在20世纪60年代和70年代，经济学家广泛使用这个分析支持他们的观点，赤字对于经济是有好处的，任何坚持平衡政府预算的人就是不理解“现代经济学”。多数人愿意相信他们希望是事实的东西。

如果赤字作为政策工具，它是“不道德”的吗?

这个新信条的问题是，它带来的影响是允许出现长期的赤字。没有哪个财政周期可以和“商业周期进程”一致。于是预计用来平衡赤字的盈余从来不必被编入预算，它总是被承诺在来年、来年的来年实现。对于平衡预算有效施压的最后一手也被解除了，民主政治进程的偏倚占了上风，让赤字成为一种常规现象而不

是例外。赤字年份不断继续，国债也在增加，但是天并没有塌下来，政府预算应该平衡的信念注定失去其地位。亚当·斯密和他的好友大卫·休谟看到 18 世纪的政府债务，这些债务是战争的结果，而且按照现在的标准来说规模确实不大，然而他们预言了毁灭。今天，公共债务比斯密或休谟曾经遇到的多得多，却几乎没有人有所警惕。表 15–2 展现了在第二次世界大战后美国国债占 GDP 的百分比是如何缩减的。“好经济学”和“好政治学”之间存在冲突，即使那些对负责的财政政策表现出强烈偏好的人，由于政治竞技场中的激励，最终可能也不会继续追求那些政策——为了突出这一观点，指出这样一个事实非常重要：是一位保守派的总统，罗纳德·里根，在他主持下的巨额预算赤字使公共债务在 1980 年后开始迅速增长。尽管在里根把债务气球吹大的时候，就已经有些关于气球破裂悲观而严肃的预测；但是将近 25 年以后，大笔赤字和巨额国债并不是必定会让天塌下来。只要经济增长等其他因素能够改善不断增加的公共债务的短期成本状况，至少天不会立刻塌下来。*

1945	118%
1950	94
1955	70
1960	56
1965	47
1970	38
1975	35
1980	33
1985	44
1990	56
1995	67
2000	58
2005	64
2010（估计）	69

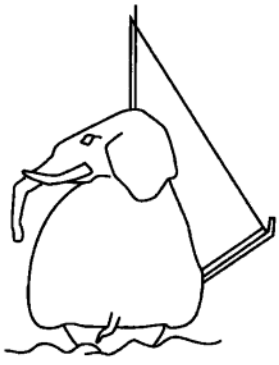
来源：http://www.whitehouse.gov/omb/budget/fy2009/pdf/hist.pdf

表 15–2　联邦政府债务在 GDP 中所占的百分比（财政年度数字）

作者按：恶性通货膨胀通常在公债堆积之后出现。政府通过三个途径增加财政收入以供开支：(1)税收，(2)借贷和(3)通货膨胀。民主选举的官员偏爱借贷，制造通货膨胀，从而用“更便宜”的美元偿还财政债务。米尔顿·弗雷德曼有一个很著名的观点，他认为通货膨胀无处不在，它一直是一个货币现象。他是对的。但是我们可以对弗雷德曼的话稍做修改：恶性通货膨胀无处不在，它一直是财政不平衡的结果。

15.13　自由裁量和规则

大量证据表明，20 世纪 70 年代为稳定经济使用自由裁量的财政和货币政策，实际上增加了经济的不稳定性。这个判断还无法最终被证明，但其将引起激烈争论，反方愿意相信我们确实拥有对应的知识和技术，能够通过总需求管理缓和经济衰退、增强价格稳定。20 世纪 70 年代的稳定政策显然以失败告终，但这一事实未



能让这些人气馁。他们认为稳定政策之所以失败，仅仅是因为没有合适的人在位。但是评估制度的时候，不能假设它们将由天使掌控。*更可能的情况是，政府政策掌握在政客而不是天使手上，货币政策、特别是财政政策，将和进口关税、防汛工程、高速公路建设、军事基地选址等问题一样，在同样的政治背景下制定。

自由裁量的财政和货币政策之外的选择不是不要政策，而是建立在对公开规则坚定承诺基础上的政策。有时这被称为自动的或非自由裁量的财政和货币政策。但实际上在对清晰表述规则的遵守中，并没有什么可以独立于人的选择而自动发生；而面对放松规则的强烈诱惑，继续遵守规则当然也是一种自由裁量行为。问题不在于自由裁量是否比没有自由裁量好，而在于是否有人能够通过人为地在盈余和赤字之间平衡政府预算、人为地改变银行准备金或法定准备金比率，来真正提高经济的稳定性。怀疑者声称这种稳定经济的方法实际上带来了不稳定，因为没有人有技术上和政治上的见识和能力，以必要的精确性控制总需求。一只足够优雅的大象，或许可以靠适时而精确地移动重心，在恶劣的天气里稳住帆船。但是和大象一起航行的同伴没有这些天赋，他们很可能更愿意它安静地待在船中央。

一些经济学家相信，财政和货币政策在过去的几十年中使经济衰退和通货膨胀更加恶化，他们提出了两条建议。在财政政策方面，他们希望开支水平的确定与任何强制性的稳定要求无关，而在正常时期，税率的制订要能平衡预算。在经济衰退期间，税收收入减少，预算自动进入赤字。在繁荣时期或者经济复苏到来之时，税收收入增多，预算自动进入盈余。这些循环往复的赤字和盈余像是自我调节的管理者，可以抑制经济的波动，因为在私人净收入和净支出异常高时，政府（税收）会令其减小，反之令其提升。根据“自动政策”拥护者的看法，任何额外的自由裁量政策举措都更可能增加而不是减少不稳定性，因为自由裁量的举措难于合适地掌握时机，预见到这些举措会给个人决策者带来更多的不确定性。

自由裁量需求管理的批评者，也希望货币政策能明确其方针，并且坚持这个方针。他们希望美联储稳定地控制货币存量，让它维持不变，或者让它以某个确定的、众所周知的、一致的、适度的速度增长，其也许与实际产出的长期平均增长速度相等。与经济系统中存在自动的财政稳定机制一样，其也存在着自动的货币稳定机制。如果货币管理者不再向银行系统注入更多新的准备金从而满足经济扩张，那么经济扩张最终会遭遇利率上升、信贷配给变严的约束。在经济下滑时期，由于信贷需求减少，放贷条件会放宽，以此鼓励潜在的投资者。与财政政策一样，超过这些限度的更多管理很可能增加而不是减少不稳定性——至少根据自由裁量政策的批评者的说法是这样。

作者按：F. A. 哈耶克在20世纪40年代的一篇文章里写到，传统经济学家在公共政策中倾向于支持规则而非自由裁量。詹姆斯·麦迪逊在《联邦党人文集》第51篇中坚持认为：我们建立的政府机构必须认识到它们的工作既不是管理天使，也不是设想让天使管理政府，因此政府机关的建立应该用野心控制野心。麦迪逊的悖论是说我们需要首先将权力授予政府，这样政府才能有效地进行管理，但是之后立刻要限制政府，这样政府才不会滥用权力。

15.14　谁掌权?

美国关于要求平衡联邦预算的宪法修订运动本质上基于这样的信念，即对经济的政治控制本身也必须受到控制。这是一个很重要的见解，但是即使这样的修正案获得了通过并签署生效，平衡预算也仍旧是个艰难的任务。注意预算是一种预测，而不是命令。当国会拟定预算的时候，是预计一定数额的财政收入，批准一批未来的项目。但是未来不会完全与人们的预期一致，有时甚至会相差万里。因此为了做到年度收支平衡，可能要强制性地突然大幅改变税率和开支授权，这对于联邦政府来说可能就是破坏稳定的举措。最后，它也无法阻止国会和总统安排和分配转移支付、政府采购或者税法调整，即使相应的行事方式会导致经济不稳定，只要它们对在任者的连任有帮助就会被采用。

我们不能期盼凡人成为天使，我们也不必期盼客观规律中出现奇迹。据信古希腊物理学家阿基米德说过，如果给他一个稳固的支点，他可以撬动地球。对于那些操心经济问题的人，这种阿基米德式的观点很有诱惑力。“必须有一个解决办法。如果经济不能适当运转，我们将交由政府来解决它；如果政府不能很好地解决，我们就修订宪法；如果不能修订宪法，我们就开展一场轰轰烈烈的教育运动；如果教育不起作用，我们就让政府改革整个学校体系。”可现实就是恰恰不存在这样一个稳固的支点来固定杠杆，好让某位阿基米德能够把社会撬动到适当的位置。



经济的运行，以及政府和其他各种社会制度的运转，最终取决于我们相互确保协作的能力。我们在第 1 章第 1 页就说过，对于我们大多数人来说，认识到我们每天成功协作的众多非凡方式有多么困难。像汽车发动机，只有在其发生故障的时候才能引起我们的注意。当发动机运转良好，我们不会想到它，我们只会注意车外的景色或者车前的道路。因为社会协作机制运转良好时我们不会关注它们，这样我们通常无法发现它们到底是如何工作的，或者我们对其持续平稳的运行有多么依赖。而且我们常常会错误地认为，某些简单的小修小补可以让它们运转得更好。

富裕的工业化经济体系，都经历着生产和就业上的周期性波动。一定程度的不稳定似乎是自由企业制度的固有特点，在自由企业制度下，决策是分散的，没有人知道其他人在做什么或者要做什么，而且大部分交易都是通过货币媒介进行的。有些人赞同马克思的观点，认为这种特点为废除自由企业制度（这些批评家通常将其称为“资本主义”）创造了一个非常有说服力的理由。有些人支持凯恩斯，认为适当的政府干预可以将自由企业制度的内在不稳定性降低到可容忍的水平，从而使资本主义得以保留——相对于其他备选制度，资本主义有不少优点，这让它值得加以保留。还有一些人认为，如果政府建立一套稳固的规则体系控制自己以及银行系统

的行为，不稳定性的程度就会比过去轻得多，从而在政治上和社会上都可以接受。

这些问题背后的争论由来已久。随着供求状况的变化，价格能够多快、多平稳地调整？随着变化的价格所提供的新信息，资源能够多快、多平稳地调配？尽管可以期望实证和理论方面的不断探寻会提高我们对这些问题的认识，但是这类大视角下的问题，非常难让每个人都满意。事实和想象、逻辑和愿望在这样的探寻过程中相互交织。我们对于什么事情有可能实现的判断，受到我们想达到的愿景的微妙影响。倘若我们在“希望”经济如何运行这个问题上取得一致，我们才会发现，在经济“究竟”如何运行的问题上取得一致或许会更容易一些。但是我们没有这样的共识，于是我们必须继续讨论这些问题，并且从来不能确定是否已经找到了最佳的解决方案。

简短回顾



经济的严重下滑，即衰退，是预期落空的标志。尽管不论光景好坏都有很多企业遭受亏损，但是经济衰退表现为系统性的——即普遍而广泛的——一系列意料之外的经营亏损。市场参与者误读了价格信号提供的信息。企业进行期望利润和亏损的货币计算，选择期望利润最高的项目。但过了一段时间之后，他们意识到亏损了，于是改变投资和雇佣计划。他们通过削减产量和解雇工人来扭转局势。

当期望利润和亏损错误的货币计算十分普遍，以至于在整个经济系统中表现为错误集群，可能的罪魁祸首便是通过扩大货币供给人为地降低利率。暂时的廉价信贷在商业周期中创造出的“繁荣”阶段无法长期持续，当意料之外的亏损变为现实时，计划会随之相应调整，最终导致经济的衰退的下行。

如果美联储实施货币均衡政策，努力使经济系统中的货币供给量和需求量相等，这种普遍的错误计算和其所体现的错误集群就能被最小化。稳定性的货币政策通过调整货币供给量适应公众对货币需求的变化。

时机对于任何有效的稳定政策来说都至关重要。问题出现和问题被认识到之间、认识到问题和采取具体措施的决策之间、措施和最终效果之间的时间延迟是不可避免的，这些延迟加起来使得实际中的总需求管理没有理论上的那么稳定。

政府的稳定政策不是被不偏不倚的、更不是无所不知的专家们控制着，而是被政治进程控制着。那些制定政策的人考虑自身的利益，并对其感受到的激励做出响应。

民主社会的稳定政策，受到政府官员们相对来说较短任期的显著影响，这些政府官员迫于压力，忽视那些带来短期效益计划的长期成本。

预料之外的总需求增长率变化，会在给成本和价格带来影响之前，先影响产出和就业。因此当政策转向扩张的方向，取得的收益先于成本体现，但是当政策转向紧缩的方向，成本则领先于收益。于是惦记着即将到来的选举的政客，会发现扩张政策符合他们的利益，而紧缩政策与他们的利益相悖。这往往造成“走—停—走”的政策，且偏向于导致通货膨胀。

民主政治进程也往往会为中央政府带来长期的预算赤字，因为中央政府通常控制支付手段，因此总可以在自己的国家里成功借到钱。由于在长期达成预算平衡并无当务之急的压力，民主政治进程会带来无穷无尽的一串预算赤字。这些赤字又会给货币管理机构施压，让他们扩大货币供给。

政府少做点，反而可能是对维护经济稳定的最大贡献。更加稳定、更加有预见性的政府政策，给经济系统带来的不确定性会更少。

问题与讨论

1. 什么导致了美国始于1929年的经济衰退？为什么经济下滑持续了4年？为什么经济下滑的速度如此急剧？为什么直到1939年实际产出还没有恢复到1929年的水平？为什么失业率在整个20世纪30年代都居高不下？为什么从第二次世界大战后就没有出现过严重性可以与之相比的经济衰退或经济萧条？

2. 最后有多久？约翰·梅纳德·凯恩斯批评前人设想经济衰退能够在“最后”完成自我调整，因而忽略了经济衰退问题。在《通论》发表之前几年写成的一本书中，他尖刻地说最后我们都死了。
   (1) 假设你认为有25%的可能性，政府本来是想对经济衰退采取补救措施，但是实际上让情况变得更糟，但是“最后”经济衰退自己治愈了自己。在接受情况变得更糟的风险之前，你愿意等多久？
   (2) 在我们验证经济衰退不仅仅是“暂时”混乱的假设前，经济衰退会持续多久？或者说经济恢复会延迟多久？

3. 对于具体商品的消费波动必然导致这些商品产出的波动吗？你是否认为玩具工业生产率的波动和消费者在玩具上的支出的波动一样多？在何种情况下，流畅的生产流量可以与对应产出的支出变化相协调？什么时候支出的减少最可能导致某个公司或行业削减产量和裁员？

4. 使用类比必须谨慎。但是这个类比能够帮助你形象地认识收入流和支出流与货币存量间的重要关系。想象在河里筑坝形成一个湖泊。这个湖代表某人持有的货币存量。湖上游的河段代表收入，湖下游的河段代表支出。
   (1) 要提高或降低湖面，必须做什么？
   (2) 在湖上游河段流量减少的情况下，湖面如何能够升高？在湖上游河段流量增加的情况下，湖面如何能够降低？
   (3) 如果大坝操作人员预测到夏末会有一场干旱，如果不想让湖水下降到希望的水平之下，那么在春季必须做些什么？

5. 当人们决定增加货币持有量的时候，人们想要获得更多货币量，做什么好？
   (1) 在决定持有多少货币结余存量的时候，你考虑的主要因素是什么？哪类事件会导致你增加或减少期望持有的货币结余存量？
   (2) 对你来说，哪些其他资产可以部分替代货币结余？
   (3) 商业企业会选择持有哪些资产部分替代货币结余？
   (4) 良好的信用等级是否是一种能用来替代货币结余的资产？人们出发旅行时带很少的现金，但是会带一张信用卡，卡上信用额度很大，现金结余不多，人们在这时是否就是用良好的信用等级作为替代货币结余的资产呢？

6. 有些人认为如果消费者进行反对高价格的“罢工”，他们就能够终止通货膨胀。
   (1) 如果在通货膨胀迅速来袭期间，你决定通过减少开支参与到抵制通货膨胀的行动中去，你的货币结余存量会发生什么变化？
   (2) 大部分人忽视自己的个人利益，而考虑为终止通货膨胀做出贡献，选择他们期望持有的货币结余水平，有多大的可能会出现这种情况？

(3) 如果你这么做了，可是通货膨胀仍然持续，你的货币结余存量的价值会发生什么变化？

7. 如果人们不愿意持有货币，即便是在短时期内，货币还能作为交易媒介吗？以物易物的经济系统和人们完全持有零货币结余的经济系统之间有区别吗？

8. 以下各种情况，你预计对商业企业或家户想要持有的支票存款账户结余的平均规模会有什么影响？
   (1) 预期近期会有异常的高支出率。
   (2) 储蓄利率提高。
   (3) 银行在任何月份免费为最少有 400 美元结余的账户提供支票存款账户服务。
   (4) 银行对支票存款账户支付利息。
   (5) 货币管理机构在较长的一段时间内快速增加货币数量，公众开始预计高通货膨胀率的到来。

9. 我们通过参考价格和在这种价格下商品的需求数量来描述商品需求。但是经济学家通过参考持有货币的价格（或成本）和收入百分比来描述货币需求。
   (1) 为什么对于货币的需求数量要用百分比表示，而不用数量表示？
   (2) 一个人的收入翻番或者美元的购买力下降了 50%，如果他还持有与之前同等数量的美元，你会说他的货币需求没有变化吗？

10. 假设所有家户和商业企业都决定在周二把持有的美元都花掉。
   (1) 对家户和商业企业在周三的货币结余存量有何影响？
   (2) 对于这种集体决定清除货币结余的行为，你预计会有什么其他影响？
   (3) 假设人们做出这种决定是由于他们突然相信货币将在周末变得毫无价值。你认为会发生什么事？
   (4) 在一个社会，什么会导致人们得出他们的钱不久后将变得毫无价值的结论？

11. 任何大量阅读过经济史的人都会发现商人总是隔一段时间就抱怨公众手里的货币太少。
   (1) 商人观察到什么会让他们产生这样的抱怨？
   (2) 什么会导致商人的抱怨大范围地增加？
   (3) 历史上如此多的商人把货币充足和繁荣联系在一起，把货币缺乏和困难时期联系在一起，你设想一下这是为什么？
   (4) 如果一位商人的顾客拥有更多的货币，能够为这位商人带来生意的兴隆，那么所有人手上都有更多的货币，是否让所有商人的生意都更兴隆呢？

12. 下列所有问题都涉及公众方面利率和支出决策之间的关系。
   (1) 更高的利率如何影响投资支出？
   (2) 更高的利率如何影响盖建新房？
   (3) “我们应该维持生产，让未出售的存货提高，还是应该减少生产，直到我们能够卖掉库房里的大部分成品？”利率水平如何影响这一决策？
   (4) 一家电力公司延迟了新发电厂的建设，因为其债券的市价很低，令人失望。这如何解释投资和利率之间的关系？
   (5) 一家公司计划开始一项庞大的资本扩张计划，使用通过销售新股票获得的收益。但是普通股价格下跌，公司延迟了股票销售和旨在融资的投资计划。这与利率有关系吗？

(6) “更高的利率不会妨碍任何一家公司使用货币获利。如果我们能在一项投资上获得30%的收益，不论我们是以3%的利率贷的款还是必须按照12%利率支付利息，我们都会投资。”评价这段话。

(7) “我能得到的利率越高，我投资得就越多。投资随着利率升高而增加。”这种说法对吗？

(8) “利率在经济繁荣的时候比在经济衰退的时候高。但是投资支出通常在经济繁荣的时候比在经济衰退的时候多。这意味着高利率鼓励投资支出，低利率阻碍投资支出。”分析这段话。

13. 货币政策和财政政策相互之间的独立性有多强？

(1) 在何种情况下，联邦政府能够在不增加货币存量规模的情况下维持巨额预算赤字？

(2) 假设当联邦政府想要借款负担巨额预算赤字的时候，美联储决定实施“紧缩”的货币政策，不允许商业银行准备金有所增长。会有什么情况发生？

(3) 设想利率是由可借贷的资金需求和供给决定的，在何种情况下联邦政府借贷的巨额增长不会带来更高的利率？

(4) 假设政府对可借贷资金的需求增高，通过增加商业银行的借贷，可借贷资金供给增加，美联储想要阻止政府的这种需求所带来的利率上升。美联储的政策能成功阻止利率上升吗？在哪一点上美联储的扩张政策提高了通货膨胀率？更高通货膨胀的预期如何导致利率上升？

(5) 假设在很多生产资源闲置的时候——在很多行业里工厂运行远远低于其生产能力，经济系统中几乎任何角落都有过剩的劳动力供给——联邦政府开始产生巨额预算赤字。所有这些闲置资源的存在如何防止大幅上升的政府借款带来的利率上升？

14. 评价如下观点：“当总需求大于经济的总生产能力时，我们就得到通货膨胀。当总需求小于经济的总生产能力时，我们就得到经济衰退。”

(1) 在平均价格水平上升的时候，公司总是解雇工人吗？

(2) 在经济衰退的时候，公司总是提高价格吗？

(3) 我们如何知道经济系统是否满负荷运转？单个公司的总生产能力是指一段时间内的产品数量吗？想想你就读的学校。如果它100%地运转，会发生什么？扩展到整个行业（如教育业）考虑这个问题。再扩展到整个经济系统考虑这个问题。

15. 如果汽车技师短缺，中学教师过剩，总需求会不足吗？空余的工作职位多于总失业人数的时候是否存在实质的失业？为什么在经济衰退的时候你还是能发现报纸上的招聘广告？

16. 如果国会想用财政政策对抗经济衰退，国会应该在何时削减税收：经济衰退还不确定的时候，人们普遍认可经济衰退的时候，还是官方正式宣布经济衰退的时候？

17. 经济学家实际上不总是缺乏幽默感，他们喜欢告诉自己说，如果世界上所有的经济学家聚在一起，他们无法达成任何结论。哈利·杜鲁门（Harry S. Truman）总统据说喜欢一位独臂的经济学家，因为所有给他提建议的经济学家都喜欢说：“一方面…但另一方面…”也许上述经济学家的两个特点是相关的。

(1) 现在还没有生效的政策，你希望它的实施不会带来你不希望看到的可能甚至是很可能出现的结果，你能想出一条这样的政策吗？

(2) “这个政策现在不管用，但是我们应该试试，因为我们必须做点什么。”说这句话的人宁可坚持相信这个政策管用，反对这个政策的人坚持相信这个政策不管用，这有多大可能？

(3) 评价备选政策的标准办法是预测和评估这些政策可能产生的后果。对于某个特定社会政策的后果有确定的量化限制吗?

(4) 有人说："这个问题会自己得到解决的，不需要政府干预。"这个问题需要多长时间才能"自己得到解决"，这个问题重要吗？如果这个政策的支持者和反对者都同意问题最终会"自己得到解决"，你认为他们可能就上面的问题达成一致吗?

18. 预料之外的总需求增长率会在给价格带来影响之前先影响产出和就业。

(1) 你能总结一下为什么会发生这样的情况吗?

(2) 为什么这会刺激在任官员，促使他们支持扩张政策，不坚持紧缩政策?

(3) 连任的美国总统不能再次参加总统选举，为什么连任的总统仍然被迫实施快速见效益但需要长期成本的政策？谁会施加这种压力?

19. 假设国会的所有成员都确实相信政府开支超额了，应该削减至少 10%。为什么这不足以保证开支削减 10%?

20. 有这样一个提案：将 1 亿美元纳税人的钱划拨用于一个灌溉水渠的工程，这个工程能为几百名牧场主带来 1,000 万美元的效益。假设一名国会成员投票反对这个提案。为什么这个举动会导致这名议员在选票和竞选募款上都受到损失?

21. 为什么这么多国会成员认为联邦政府应该补贴地方项目，比如改善大城市的公交系统或者地铁系统?

(1) 在大城市里，谁会从地铁系统的建设中获益?

(2) 你能从公众利益的角度出发，想出让全国的纳税人为一个地方地铁系统买单的理由吗?

(3) 如果你知道你交的税一年要增加 10 美元，目的是为了资助某个遥远城市的地铁，你会写信向你的议员抗议吗?

(4) 如果有一大笔联邦资金将要用于补贴改善地方公交系统，你的城市在资金补贴的考虑之列。你希望你所在地区的政府官员去华盛顿积极游说，争取这笔补贴吗？你希望你的国会代表给予支持吗？如果你的城市成功地通过了补贴的申请，你会对本地的官员和国会代表产生好感吗?

22. 如果你支持政府削减开支，你也支持政府减少对大学生的财政补助吗?

23. 纽约市在几年前由于赤字支出积累了大量债务，增加税收和减少开支都不足以平衡其预算，其财政摇摆在崩溃边缘。放贷人拒绝给予更多的贷款，除非联邦政府担保，一旦纽约市无法偿还债务，联邦政府会负担其债务。

(1) 纽约市是如何陷入这种局面的?

(2) 在那时，联邦政府的赤字比纽约市的大得多，其平衡预算的前景甚至更加令人堪忧，那么联邦政府的担保对放贷人有什么用?

(3) 如果联邦政府承诺，一旦放贷人由于市政府或州政府的违约受到损失，联邦政府会向所有放贷人清偿债务，你预计会有什么样的后果?

24. 20 世纪 70 年代、80 年代和 90 年代上半期的每一个年份，州政府和地方政府的联合预算都显示出盈余，而联邦政府预算却出现赤字。你对这种显著的差别如何解释?

25. 选民不希望自己的纳税额上升，他们对于民主政府增加财政收入的能力施加了明显的限制，然而，也还有其他的限制。

(1) 人们如何合法地避免州所得税或销售税?

(2) 选民对于提高商业税不是特别敌视。为什么州政府和地方政府不能通过提高商业税获得它们想要得到的全部财政收入?

(3) 为什么这些限制对于联邦政府的约束不如对于州政府和地方政府的约束那么有效?

26. 当州政府或市政府开始通过借贷负担当前开支(不同于用于公路、学校、公共建筑和其他类似用途的资金开支)时,它的债券等级通常会下降。较低的债券等级意味着投资更具风险。

(1) 为什么债券等级会下降?

(2) 等级下降了,债券的价格会有什么变化?

(3) 这和借贷成本有什么关系?

(4) 这如何限制州政府和地方政府通过借贷负担当前开支?

(5) 如果州政府和地方政府决定不通过借贷负担当前开支,那它们必须做什么?

(6) 当联邦政府通过借贷而不是税收负担当前开支时,为什么这种情况不会发生在联邦政府身上?

27. 如果一家公司成功地卖掉了额外的债券或者新发行的普通股,它就深陷债务之中了。

(1) 这是证明这家公司即将失败还是证明这家公司即将成功?

(2) 把商业负债领域的类比用于政府负债的问题,合适还是不合适?

(3) 假设政府借钱修水坝。这笔借贷与用于投资的商业借贷相似还是不同,如何相似?如何不同?

28. 你认为过着超过自己收入生活的人是否显示出一种性格缺陷?如果政府无法将其支出限制在其税收收入数额范围内呢?

29. 假设财政部在总统竞选年的 9 月借了 200 亿美元,用以提高社会保障金、福利金和失业赔偿金的额度,这些钱将于 10 月 1 日支付给受益人。这对货币供给有什么影响?对 10 月份的消费支出呢?对失业率呢?对价格水平呢?对选举呢?什么时候你会期待产生这些影响?

30. 美联储被建立成一个联邦政府的独立机构——也就是说,独立于在任官员以及能被在任官员降职或撤职的委任官员所感受到的政治压力。

(1) 拥有像美联储这样一个不需回应选民的强权组织,是不是“不民主”?

(2) 如果美联储官员必须回应在任官员,这能让它也回应选民吗?

(3) 在这三种条件中,你认为哪一种条件下,货币政策最可能 / 最不可能有助于公众利益:①当前制度;②在此制度下,总统可以像让内阁成员解职一样让美联储官员解职;③公投制度,美联储的政策必须获得大多数选民投票同意,才能够得到批准通过。

31. 独立的美联储有多独立?由于联邦政府借了大笔贷款用于弥补赤字、偿还国债,美联储官员和财政部官员定期合作,理顺联邦政府筹资和再筹资的行为。

(1) 合作的人通常都会相似地看问题或者至少以一致的方式看问题,不是吗?如果某个货币政策碰巧减轻了财政部的筹资难题,美联储很可能认定这个货币政策就是最佳的政策,对吗?

(2) 财政部想要缩减借贷和偿债的成本。美联储如何帮助其达到这个目标?

(3) 如果美联储试图向银行系统提供足够的准备金,确保财政部在进行大笔借贷的时候借贷成本不会提高,美联储必须做什么?为什么美联储连续进行这种合作行为,最终会导致利率和财政部借贷

成本急剧上升？

32. 你能找到一个博识之士对于微调举措的态度与其对于下列看法的反映之间的关系吗？解释原因。

(1)　“财政和货币管理者比商业决策者拥有更好的消息资源，因为他们可以接触到整体经济绩效的统计数据，不必关注细节。”

(2)　“如果我们要避免 20 世纪 30 年代的类似问题，以及亚洲国家在 20 世纪 90 年代经历的问题，政府必须建立全国经济规划程序。”

(3)　“市场的运行和过去不同了。在美国经济中，竞争不再决定价格或者分配资源。拥有实际市场权力的有组织的利益团体做了大部分的工作。”

(4)　“美国经济显示出一种荒谬的社会不均衡。私人购买的商品，产量丰富；公共部门的商品，比如教育，却只能满足于残羹冷炙。”

第16章

辩论的更新：临别的思想赠言

16.1 2008年及其后的金融大海啸
16.2 先得回顾20世纪80年代的存贷危机
16.3 次贷危机：对弱势群体的帮助反而害了他们
16.4 利润、亏损和援助：政府机构可以成为一个好企业家吗？
16.5 经济学家知道什么和经济学的局限
16.6 超越纯粹的经济学



文明的可能性主要取决于社会运转的良好程度。关于社会的运转，经济学的思维方式揭示了哪些东西？有什么重要的东西被隐藏起来了吗？如果回头看本书的第 1 章，你会找到一段关于经济学理论偏倚的简短讨论。既然你已经读完这本书了，你可能想再回头读读那个部分。那些真的都是偏倚吗？还是更像有用的假说？

本书的作者们已经用这些假说讨论了不少问题，其间透露出对自由市场和法治的积极态度。但或许教室后排仍有怀疑的学生质疑我们的讨论。批评者说："让我们现实一点吧。在 2008 年夏天之后，还有谁会愿意偏爱市场和法治？金融机构胡作非为，明明将美国拖入了我们此生第一次经历的严重的金融危机。"在这本书的最后，这个问题问得多好啊！

16.1 2008 年及其后的金融大海啸

当看到超过一万亿美元的美国政府财政援助以及对私有产权的系统性接管，有人说，"现在我们都是社会主义者了"。经济学家、2008 年诺贝尔奖得主保罗·克鲁格曼这样说。投资名嘴吉姆·克莱默这样说，而且用的词还是"共产主义者"。正当这本书付印的时候，前美国财政部长亨利·保尔森提出暂时终止规则之治，转而赋予财政部不受约束的权力让其自主行事。保尔森的提议是这样陈述的：

> 根据本法，财政部长的决定不受审查而交由财政部自由裁量，其决定也不必受到任何法庭或行政机构的审查。

这一史无前例的举措显示了危机的严重性。但如果我们如此大胆冒失，这让本书作者们感到恐惧：这一救市计划将人治——即使是愿望良好的人治——置于法治之上。

在保尔森的救市计划公布之前，哪怕是提前一点时间，也没有征求陷入危机企业的股东们的意见，特别是美国国际集团（AIG），更别说让他们行使长久以来都持有的表决权了。财政部达成的协议中，要求罢免 AIG 的董事会并让联邦政府占有 80%的公司股权。政府机构立即行使了否决权，否决了公司普通股及优先股股东的决定。美国证券与交易委员会进一步推进了这一制度变革，推翻了自己关于股票交易的游戏规则，为了"维护华尔街的稳定"，禁止卖空 799 家金融企业的股票。在这样的禁令下，投资者只能赌某只股票价格上升，而不允许他们赌其下降，但此时赌其下降反而可能是可以做出的最安全的金融决策了。

当本书付印之时，美国联邦政府机构，包括财政部和美联储，承诺了超过一万亿美元的救市和接管计划，其中 850 亿美元进入 AIG 一家。其他上千亿的资金，则面向抵押担保证券的中介商和贷款担保商"房地美"和"房利美"。仅仅在一周

内，金融游戏的规则、美联储的责任以及财政部自己的职权都改变了！尽管如此，很多咖啡馆中的纸上谈兵者，“电视经济学家”和财经记者对这些行动鼓起了掌，并继续要求更加广泛的政府干预：不仅更正当前的危机，还要修补市场机制（他们中大部分绝非社会主义者），并保证今后不会再发生此类规模的问题。

但这次危机到底是如何由自由市场的失灵演化而来的？如果事实并非如此，就像本书的作者们将要阐述的一样，那么我们对复杂的、体量巨大的金融系统正在进行的国有化，很可能非常不幸地被误导了。

16.2 先得回顾20世纪80年代的存贷危机

为了理解这次危机的本质，让我们回到20世纪80年代，那时储蓄和贷款行业开始大规模地出现问题。超过700家存贷机构（S&L）被挤兑的人群摧垮，并在其后造成了不可估量的财富损失。倒闭的银行大多是多元化程度不足的小银行，他们把所有鸡蛋都放在了一个篮子里。当时这些存贷机构将其超额储备大量贷给了能源工业，以至于在80年代能源价格出乎意料地下跌后，借款方无法偿还贷款从而对其造成了沉重打击。为了对其程度有一个直观的印象，请注意：根据美国联邦审计总署的估计，到1996年为止，政府援助的直接成本已经达到了5000亿美元——这在当时是美国历史上最大的财政援助。这当然不包括这笔钱的机会成本，审计总署从来不会去操心这个。

不要忘了我们的真言：这是对谁而言的成本？是做什么事的成本？

我们经济学家总是不停地挠着脑袋追问：为何会出现这种新的、谁都不想要的模式？这是我们工作的一部分。产生这些失败的原因是什么？其仅仅是市场竞争的无意结果吗？还是说与门外汉所以为的不同，其实是政府管制本身起了更为实质的影响。而将这些存贷机构联系起来的，是不是有什么系统性的特质，而其最终发生了崩溃？

我们在14章曾经提到联邦存款保险公司（FDIC）。为了保护存贷机构的储户，联邦政府设计了一个类似的项目，即联邦储蓄与贷款保险公司（FSLIC）。（说到底，对于联邦官员来说，如果为银行的储户提供防范损失的保险是个好主意，那么为存贷机构的储户提供类似的保险也应该是一个好主意。对不对？）但对于经济学的思维方式来说，不能忽视了无意的后果。即使是一个好主意，也有可能带来坏结果。

在这个案例中正是如此，因为其影响了重要的激励。所有这类保险都有的问题就是如何面对冲击。由于FSLIC的存在，存贷机构的储户对他们存钱的这些机构，几乎没有激励去监督其行为。（别忘了，你存入商业银行或存贷机构的钱，是你的资产，银行的负债。）一个所谓的“道德危机”就产生了：一个意图良好的管制计划（“道德的”或好的想法），结果适得其反（造成了“危机”）。数以百万的存款者

期望可以被保护免受损失，这让他们的代理人和存贷机构的放贷人也感到安心，使得存款和贷款双方做的长期决策都非常糟糕。存贷机构负责人放出的房地产和其他贷款以及投资决策是如此糟糕，以至于他们最终面临倒闭。

应对这种混乱局面，正是 FSLIC 被设计出来的初衷，而又有谁能想到这一普遍而系统性的政策正是带来混乱的原因？经济学家能想到。因为如果没有经济学的思维方式，这样的反讽很难被其他人发现。储户的粗心大意，再加上管制机构连年的疏忽，无意之中造成了 20 世纪 80 年代遍布存贷行业的巨大亏损。而援助法案耗费了巨额资金，代价被转嫁到全体纳税人身上。到了 1989 年存贷危机的顶峰，FSLIC 自身也陷入了这种财政窘境与无能为力，已经叫人难以忍受，最终导致了其被撤销。 FDIC 接管了所有商业银行和存贷机构的存款担保。进入 20 世纪 90 年代，存贷行业系统性的失灵到底是市场“内在不稳定性”的结果，还是联邦政府初衷良好的金融保险项目所带来的无意后果？

16.3　次贷危机：对弱势群体的帮助反而害了他们

这次危机源自 20 世纪 90 年代中期确立的规则的进一步变化，包括但不限于 1995 年《社区再投资法》（CRA）的强力修改。与联邦储蓄与贷款保险公司一样，《社区再投资法》设立的初衷也是体贴和诚挚的。它试图帮助低收入人群、少数族裔和住在穷人区的人们实现自有住房的梦想，还号召银行为处于风险中的小企业提供更多信贷。但在目标之外，我们现在开始考虑手段。这些不是通过说服与自愿来施行的，政府官员可没有仅仅建议银行参与到这些新的实践中。《社区再投资法》使用国家力量，强制私有银行将其很大一部分超额储备贷给这些有风险的人群；且其中一系列规则、管制和程序，银行管理者和管制官员都没有办法清晰地解释、执行或监管。

银行的信贷负责人为了满足《社区再投资法》的要求，发展出相应扭曲的激励。而摒弃了那些经历了时间检验的银行业传统，其中最主要的就是仔细的收入核查和对借款者净财富的分析。但他们为什么会突然放弃这么有用的传统经验？什么导致了这种行为模式的出现？答案是银行家们发现这样他们可以避免受到《社区再投资法》相关的各种处罚，而且更重要的是，通过一周周迅速地结算这些“次一级”（subprime）的贷款，商业银行可以将剩下的可贷资金（即其超额储备的大部分），在一个极其竞争性的市场上贷给那些更有利可图的优质客户。

这又是一个无意后果带来的悲哀讽刺。弱势群体获得了零首付的贷款，这在过去更稳定的银行时期是不可想象的。其他中等收入申请者获得了低首付的优惠并愉快地接受了，大大低于过去一般 20%的首付率。可调利率的按揭贷款，以及其他后续可调的大额尾付贷款，使得中低收入的借款者似乎能买得起之前定价远远高于其承受能力的房子。那时美联储的主席艾伦·格林斯潘与联邦公开市场委员会

译者按： Balloon payment loan，一种特殊的分期贷款，开始每年偿还较少的金额，最后一次性偿还一笔很大的金额，因为后者很大，与 bullet payment 相对，故又称“气球式支付”。

（FOMC，决定具体的货币政策）的官员们扩张了国家的货币供给，明显是为了保证GDP的增长并进一步提振房地产业。他们为降低联邦基金利率，大幅买入国债，使联邦基金利率从2001年的6%一直降低到仅仅两年后的1%。相应的所有种类银行贷款的利率也整体出现下降，而借贷的狂欢就像野火一样扩散开来。

房地产家装节目“抛售房产”以及类似所谓的真人秀和电视导购节目，鼓励人们买入低价的住宅和贬值的不动产（通过零首付或低首付的按揭贷款），然后个把月后就卖出（就像名字中的“抛售”一样），在市场中大赚一笔。而且，他们在电视中，一集接一集地炫耀着普通人的成功和欢欣鼓舞。但用前一章我们论述的模型和比喻发现，这时美国经济中的房地产繁荣是不可持续的，已经进入了“咬一口和咀嚼”的阶段。我们很多经济学家提出了警告。事实上，本书作者认为那段时期才是危机的开始。而所谓的“噎住”，在我们看来是对错误的更正，将是不可避免的。

美联储官员们意识到了扩张性的货币政策助长了房地产的泡沫，于是其突然逆转了这个过程：大量卖出债券，减少货币供给。在本·伯南克接替格林斯潘出任美联储主席后，将联邦基金利率从2003年的1%一路提升至2006年的5.25%。所有利率整体上都有了一个跃升。

不知你能否回忆起来整本书的主题之一：价格、信号、计划的协调。这些对利率（即信贷价格）的剧烈操纵，间接地也操纵了房地产价格，加上如此糟糕的借贷行为扭曲，怎么可能带来房地产和金融市场可持续的计划协调？美联储操控利率和价格信号，而初衷良好的政府官员想操控银行的激励，剩下才轮到投资机构、打包按揭贷款的做市商以及律师和投资银行家们扮演角色。这些持续多年的行为鼓励了数以百万的人，带着数以万亿计的借贷资金，高高兴兴地参与到这个游戏中来。

对于这样的繁荣，怎么没有人说其是“不受管制”、“自由放任”的市场造成的？如果危机主要是源于私部门与生俱来的不稳定性，而非公部门的错误管理和协调失败，那么为何现在政府官员不从私部门着手，反而考虑并争论着这么个选项：暂时搁置高一级联邦金融机构的监管与责任、民主过程、我们宝贵的分权与制衡系统以及宪法约束下的法治？当然细节极其复杂。但我们倾向于相信，主要的原因出自政府官员的干预，这遗憾地导致私部门中各种各样的人——既包括贪婪的也包括谨慎的人——做了极其愚蠢的事情。我们确实“噎住了”，当不动产价格大幅跳水，家庭贷款违约一路攀升至2008年的5,000亿美元乃至更高，泡沫最终破裂。留下那些抵押担保证券的中间商、按揭贷款的担保人以及金融机构的保险商承担这些缺乏流动性的资产包袱。

当然，2008年的金融危机是所有参与者决策的无意后果：既包括那些追求有房有车美国梦的善良家庭、就规范性争论而非事实性问题鼓噪的商业分析师，也包括电视节目的制片人、商业借贷者和担保人逐利避害的行为，将抵押担保证券及其衍生品打包者的套利行为，直到政府自身最高层的经济学家、公务员和掌权者们制

定的那些项目政策。并非我们所有的选择都构成了这次危机的根源或者说原因，但以上这些在危机中确实都聚集在一起。

在撰写这段时，这些援助计划并没有关注那些由于追逐美国梦而破产的房屋所有者，他们的资产价格大幅缩水，甚至处于被银行收回房产的边缘。相反，美联储试图再一次通过扩张货币供给进而降低利率来缓和这次重挫。其他的政策制定者寻求使用纳税人的美元，来为银行家、证券经销商、经纪人和其他资产亿万的企业提供一种类似企业福利的援助。这会不会在将来导致进一步的道德风险？如果今天的企业管理者们，舒舒服服地享受着成百上千亿美元援助计划带来的好处——这当然是对自由市场提供的严酷约束的一种“缓解”和“放松”——他们或者下一代的管理者会不会继续更危险的赌博？因为他们知道即使失败了，美联储、财政部和其他政府机构的官员们会再一次介入，承担他们自己的经营损失。

16.4　利润、亏损和援助：政府机构可以成为一个好企业家吗？

没办法，已经有类似的先例了。通过免除企业管理者和投资者的市场风险，政府可以扮演企业家的角色吗？我们再来讨论一下这个例子：就在本书付印之时，政府官员期望通过买进那些濒临破产机构几乎不值一文的抵押担保债券，并在房地产市场复苏后卖出一个高得多的价格来获取利润。政府充当了套利企业家的角色，但即使财政部自己的官员，都将这些资产称为“有毒废料”。但又是谁想把纳税人置于风险之中呢？我们真的可以期望政府当局可以有效地追求利润而避免损失吗？这到底又意味着什么？政府机构并非剩余求偿者，像我们在第 7 章讨论的那样，他们无法扮演逐利的企业家角色。当一个新的项目、计划、政策施行或调整时，在一个正常廉洁的制度下，公共官员的私人财产并不受其可能的风险影响。什么是所谓的利润，谁享有这个利润？什么又是所谓的亏损，对谁而言的成本？谁的财富遭受了损失？政府官员无法扮演企业家的角色，是因为在市场过程中赌的并非他们自己的财富。他们并不像私有企业那样面临着“硬的”预算约束。相反，他们可以通过收税获得更多收入，这是私有企业不能做，至少不能直接做的。像救市计划这样的干预，将承担风险的责任从企业家转移到政府机构，最终转移到纳税人身上。是纳税人（和其他的国债持有者）为联邦政府救市计划的大排场埋单。

这种风险的转嫁，进一步侵蚀了利润与亏损的计算，并鼓励更具经济效率市场产出的激励。当我们在积极规避市场调节的不利风险时，我们常常忘记了经济亏损在一个充满活力的经济系统中所起的核心作用。不要忘了，无法经受市场检验的企业家行为必须受到惩罚，甚至很多时候财务上被淘汰出局，期间释放了稀缺资源进入其他的、更有价值的用途。市场越自由，约束越严格，竞争越持久，建设性地使用稀缺资源的激励就越强。但当政府通过补贴大型私企从而软化了预算约束之时，

或者更夸张地全部接管了企业家的功能，市场的这种惩罚性力量就被暂停了：差劲的决策不痛不痒不显著，决策者收到的信号十分含糊，他们调整行为的激励减弱了，而且成本和负担扩散到了社会上其他人身上去。

简而言之，企业家亏损和失败与企业家利润一样，对于市场过程中成千上万人之间的有效协调和合作至关重要。所有人都知道，如果说政府会中止或削减盈利而鼓励亏损，这完全说不通。在经济学的思维方式看来，政策制定者不去鼓励盈利反而愿意吸收亏损同样说不通，尽管现实中政府恰恰那样做了，吸收了数万亿美元的亏损。最后，作为对此问题的最后一个洞见，不要忘了我们在第 1 章学的第一课——政府（作为一个整体）其实并不能真正做出选择，只有个体才可以选择和行动。说“政府”将援助这个行业并吸收亏损，最后实际说的是纳税人将被迫支付这一成本。再强调最后一次：对谁而言的成本？相对于做什么的成本？

16.5 经济学家知道什么和经济学的局限

经济学的思维方式使用需求、机会成本、边际效应、比较优势和企业家利润及亏损等概念，从我们身边的日常世界中梳理出规律。经济学家对于真实世界细节本身的了解，并不比商业经理、技工、工程师、出版商、官僚、律师和其他实际的操作者更多。但经济学家确实知道一些事：

经济学家知道事情是如何组合在一起发挥作用的，因而也知道事情如何运转失灵而分崩离析。经济学概念让我们更清楚地理解我们观察到的事物，更加一致、连贯地思考大尺度下复杂的社会互动——从日常高速公路的车流到突然的金融灾难。

在实践中，这表现为对于非熟人社会下的交易，我们取得的大量“不该做什么”的负面知识。可能你已经注意到了，对于更好地了解家庭和小团体内部的关系，经济学的思维方式相对来说贡献有限，因为这些团体内部的人凭借熟人关系，可以足够了解彼此以达成合作。虽然人们相互完全不认识，然而却能够十分有效地在一起工作，经济学家主要解释的是这种协作是如何发生的。读完了这本书你可能还发现，我们更多强调的是不该做什么，而不是该做什么。但这些消极结论是重要的。经济学家弗兰克·奈特（Frank Knight）曾经引用一句话，为经济学推理相当消极的特征辩护：“造成最大破坏的不是无知，而是对错误的结论深信不疑。”

太多的人声称“知道”如何解决紧迫的社会问题。他们头脑里对经济世界的认识图景十分简单，认为人们的意图很容易实现，对于建设更好的社会，唯一的障碍是缺乏善良的意图。于是他们常常排斥经济学家，视其为“纯理论家”，认为他们不仅把事情不必要地复杂化了，而且还质疑善良的意图。约翰·斯图亚特·密尔（John Stuart Mill）在 1831 年出版的一篇名为《时代精神》（*The Spirit of the Age*）的文章中反驳了外行人的指控，为经济学以及所有社会科学辩护。他观察到：

> 每个初学者都认为自己的想法丝毫不比别人逊色。事实上，一个从来没有系统学习过政治学或政治经济学的人，可能怀着最没有边际的自信，认为自己那其实最为粗陋的见解被阻碍了传播；反倒指控那些将终生奉献给艰苦的科学研究的人，认为他们才是最可鄙的无知和愚蠢。实情到底如何，每个有眼睛有耳朵的人都可以做出评价。系统学习过这门学科的人，反而被认为没有讨论的资格，因为他是个**理论家**——这个表示人类智慧最勤奋、最高贵努力的词变成了嘲讽的代名词。

社会行为的后果，远远超出人们能够轻易预言或预见的范围。经济学的思维方式——毫无疑问，是一种理论——让我们有“洞察力”，帮助我们预测或解释意料之外的结果。例如限制纺织品进口到美国，至少在当时确实保住了纺织品生产者的工作和收入，将收益集中于这部分利益团体。这谁都能看得见。但只有经过训练的眼睛才看得出，这么做将提高纺织品价格，减少了美国的出口机会，而且在总体上阻碍了比较优势的发掘，从而让其他美国人损失更多。这一举措将成本分摊转嫁给无数的其他人。再举一个例子，租金限制降低了租户须向房东支付的租金，这些不难看出。但是有多少限价政策的支持者能意识到，租户一定会在其他地方付出成本，新形式的区别待遇会取代建立在价格基础上的区别待遇，以及该政策对出租房供给的短期影响和长期影响等等。政府的救市计划可以帮助某些人，但其他人要支付成本，我们中的许多人已经知道这些了。但很多人甚至没有意识到的是，这样帮企业承担亏损，可能恰恰会诱导经理人在未来陷入更大的麻烦，并叫嚷着要更大的援助。在这些以及其他类似的问题上，很多好心人恰恰缺乏跳出常规思考的概念工具。

但人们很容易对这些人失去耐心：他们警告说一些行为的失策会让事情变得更糟，但又没有提出解决办法。在像美国这样的社会中，人们已经习惯了科学与技术近乎神奇的成就，对“做些什么”的需求，往往大大超过所能提供的对社会问题的建设性应对措施。我们设想可以像掌控技术问题一样处理社会问题。这样的设想可能错了。我们承认冲突的利益给社会政策制定者带来难题，但是我们仍然低估了将社会变革计划付诸实现的难度，主要是由于我们低估了社会系统的复杂性——在这个交互的网络中，社会中的行为得以协调，并促使人们通过相互协作达到他们的目标。在亚当·斯密关于美德的著作《道德情操论》（*The Theory of Moral Sentiments*）中，关于一种“掌控系统之人”，他警告说：

> 他似乎想象自己能够轻松地安排一个庞大社会中的不同成员，就像手在棋盘上安放棋子一样。他没有考虑到，除了手施予棋子的行动准则，棋盘上的棋子没有其他的行动准则；但是

在人类社会的棋盘上，每个棋子都有自己的行动准则。

也许这就是为什么经济理论通常对经济系统的改革提议如此不友好的原因：它假设每个棋子都有自己的行动准则。不是因为经济学家自己对改革不感兴趣，更不是说他们是特权阶层的御用奴仆。而是经济学理论揭示了决策的相互依赖，要求人们对改革提议未经仔细研究的后果倍加注意。

“那样是不会解决问题的”，这成了经济学家对于诸多善意政策提议的标准回答。现实主义并不必然是保守主义，但它们通常看起来很相似。而且确有这样一种见识，在其中知道得越多反而越谨慎。甚至物理学家，也被自诩可以发明永动机的人指责为毫无希望的保守主义者。

16.6 超越纯粹的经济学

约翰·梅纳德·凯恩斯曾经在一段祝酒词中，把经济学家称为“文明可能性的守护者”。文明的可能性——这就是全部。在复杂问题上，资源的高效配置和复杂任务的有效社会协作，拓展了可能性的领域，但是它们自身并不确保文明的进步。一个协调良好、运转顺利的社会，可以给个体更多的选择机会，但是并不确保个体会做出适当的选择。

经济学家绝大多数时刻，都准备着承认他们使用的概念有时会歪曲他们所研究的现实。他们愿意让他们的分析和结论接受理性批评的考验。但不论是在自然科学还是在社会科学中，某些看问题的视角对于探索来说是不可或缺的。如果经济学的思维方式有时带来扭曲、错置了重点，甚至带来彻底的错误，那么恰当的纠正就是理性的批评。在过去，这种纠错的应用常常改变了经济学的结论，将来很可能还会继续下去。

让我们加上最后一句建议。要做一名出色的经济学家，不仅仅意味着精通经济学的思维方式。当然，数学和统计学的知识是必备的，因为任何一位像样的经济学家必须会说专业语言。但是一名更出色的经济学家应该意识到，与其他学科的专家交流一样可以增加彼此的收获。掌握经济学思维方式的专家，通过与其他研究人类状况的专家交换思想，能够极大地充实自己，他们中既包括哲学家、政治理论家、社会学家，也包括各类文学家、艺术史学家、文化人类学家等等。即使你决定继续学习经济学，也不要完全忽视或放弃其他的人类科学，你或许应该考虑提防这种倾向。如果你选择学习经济学以外的其他学科，我们希望你不要忘记在这本书中学到的一些东西。选择哪条路，最终取决于你自己。

重要词汇

A

Accounting Profit　会计利润　总收入减去总（显性）成本。不考虑与利润寻求者持有资源相关的机会成本。与“经济利润”（Economic Profit）区别。

Arbitrage　套利　通过低价买进高价卖出的方式获取经济利润的尝试。

B

Bad　坏品　越少越好的东西。与“好品”（Good）相对。

Balance of Trade　贸易平衡　一个国家出口产品的货币价值等于进口产品的货币价值。

Barter　以物易物　不使用货币，直接交换商品。

Budget Deficit　预算赤字　政府的总支出超过了总税收收入。这个差额必须由发行国债填补。

Budget Surplus　预算盈余　政府征收的总税收收入超过了政府总支出。

C

Capital　资本　用来制造其他产品和服务的产品。参见“人力资本”（Human Capital）。

Cartel 卡特尔　一组卖方之间达成的协议，用来控制价格、产出或两者兼顾。

Checkable Deposits　支票存款　存在金融机构的存款，可以通过写支票的方式转移给他人。

Coercion　强制　通过威胁减少人们的选择来促成协作。与“说服”（Persuation）相对。

Commercial Society　商业社会　建立在发达市场经济基础上的社会，拥有高度专业化的劳动分工、对盈利和亏损的货币计算以及私有产权交换。

Comparative Advantage　比较优势　和其他潜在生产者相比，有能力以较低的机会成本生产某种商品或服务。参见“比较优势法则”（Law of Comparative Advantage）。

Competition　竞争　为了达到稀缺品分配的要求（无论是价格、地位还是排长队意愿），人们努力的过程。

D

Deadweight Cost 无谓成本 购买者为了获得商品必须承担的成本，但其不会转移为销售者的收益。

Deflation 通货紧缩 货币购买力的持续上升，常常在商品和服务的平均货币价值下降时发生。

Demand 需求 把人们想获得某种东西的数量，与他们为了得到这些数量要付出的代价联系起来的一个概念。参见“需求法则”（Law of Demand）。

Demand Curve 需求曲线 在其他变量不变的情况下，商品价格和需求量之间反向变动关系的一个图示。在给定的需求曲线中，商品价格的变化只会带来此商品需求量的变化。参见“需求法则”（Law of Demand）。

Depression 经济萧条 异常严重和长期的经济衰退。参见“经济衰退”（Recession）。

Discount Rate 贴现率 美国联邦储备银行在向商业银行发放贷款时收取的利率。美联储可以用贴现率操纵经济系统中的货币供给总量：如果美联储降低贴现率，货币供给量趋向于上升；如果美联储提高贴现率，货币供给量趋向于下降。

Disinflation 通货收缩 通货膨胀率的减缓（降低）。

Division of Labor 劳动分工 专业化（Specialization）的另一种说法，或者说遵循自身比较优势的做法。

E

Economic Growth 经济增长 一段时间内实际 GDP 的持续增长。

Economic Profit 经济利润 总收入减去总成本（包括显性成本和隐性成本）。考虑了利润追求者持有资源的相关机会成本。与“会计利润”（Accounting Profit）相区分。

Economics 经济学 关于选择及其后果的研究。经济学家之外的人常常忽略无意后果，因此经济学家为了加以强调，常常把经济学定义为关于选择及其无意后果的研究。

Economizing Behavior 优化行为 个体因为面对稀缺性而进行选择的方式。一个人通过选择一系列行动来优化，使期望额外收益超过额外成本。优化行为实际上是“有效率行为”的另一种说法。参见“效率”（Efficiency）。

Economy 经济 人们在其中协调生产和消费计划的制度集合。

Efficiency 效率 对经济学家来说，这个词指对期望额外收益与额外成本的比较。如果在选择者的眼中，其感到额外收益超过了额外成本，这一行动或计划就被视为是有效率的。

Elasticity 弹性 选择者对价格变化的敏感程度。参见“需求的价格弹性”（Price Elasticity of Demand）和“供给的价格弹性”（Price Elasticity of Supply）。

Employment Rate 就业率 就业人口数量除以非专门机构人口数量。

Entrepreneur 企业家 试图赚取经济利润的人，同时也面对承担经济亏损的可能性。因此企业

家也被称为“剩余索取者”（residual claimant）：当所有事先订立的协议都已兑现后，企业家有权索取剩余物（利润或亏损）。

Entrepreneurship 企业家行为 在追求经济利润的过程中进行套利和创新的行为。

Externality 外部性 对于没有直接参加市场交易的第三方，其意外享有的收益或承担的成本。参见“负外部性”（Negative Externality）和“正外部性”（Positive Externality）。

F

Federal Funds Market 联邦基金市场 商业银行间的短期借贷过程。

Federal Funds Rate 联邦基金利率 商业银行借给其他商业银行的短期贷款（同业拆借）利率。

Federal Reserve 联邦储备银行 美国的中央银行，1913 年根据一项国会法案建立。

Fiat Money 法定货币 政府以法律形式宣布成为货币的东西。但是在一些情况下，法定货币实际上根本不被用作货币！

Final Good 最终商品 在国民收入计算当中，最终商品指由最终需求者购买的商品，也就是说并非以转售为目的购买的商品。

Fiscal Policy 财政政策 利用政府预算使整个经济系统的总支出达到期望的水平。

Foreign-Exchange Rate 外汇汇率 用一个国家的流通货币表示的另一个国家流通货币的价格。

Free Good 免费品 不用付出代价就能获得的东西。

Free Rider 搭便车者 搭便车者消费某商品，但不分摊此商品的制造成本。

Futures Contracts 期货合同 在未来某个特定时间，以签订之时约定的价格交付或接受一定数量商品的协议。

Futures Market 期货市场 通过期货市场，期货合同得以订立和结算。区别于“现货市场”（Spot Market）。

G

Good 好品 多多益善的东西。参见“免费品”（Free Good）、“稀缺品”（Scarce Good）、“低档品”（Inferior Good）、“正常品”（Normal Good）、“最终商品”（Final Good）、“中间商品”（Intermediate Good）。

Government 政府 在一定地理区域内，受到人们普遍性认可的强制专政。

Gresham's Law 格雷欣法则 劣币会把良币逐出流通的现象。

Gross Domestic Product, GDP 国内生产总值 一定时期内，在一国境内生产的最终商品和劳务的总市场价值。参见“名义 GDP”（Nominal GDP）、“实际 GDP”（Real GDP）。

Gross National Product, GNP 国民生产总值 一定时期内，由一国永久性居民生产的最终商品和劳务的总市场价值。

H

Hedge 对冲 减少风险和不确定性的行为。

Human Capital 人力资本 人们通过教育、培训或者经验积累的知识和技能，让人们能够为他人提供有价值的生产性服务。

I

Inferior Good 低档品 与需求随着收入变化而变化的方式有关。根据定义，如果当一个人的收入减少（增加）时对某种商品的需求增加（减少），那么这种商品就是低档品。区别于“正常品”（Normal Food）。

Inflation 通货膨胀 货币购买力的下降，通常表现为商品和服务平均货币价值的上升。

Interest 利息 人们为了更早地获得某种资源而支付的价格。利息是为了现在就享有资源的支配权而支付的费用。参见“时间偏好”（Time Preference）、“名义利率”（Nominal Interest Rate）、“实际利率”（Real Interest Rate）。

Intermediate Good 中间商品 在国民收入计算当中，中间商品是指为了进一步加工制造和/或转售而购买的产品。

L

Labor Force 劳动力 16岁及以上就业或失业的非专门机构人口。

Law of Comparative Advantage 比较优势法则 通过专门从事自己更有效率的活动，并以此和其他人更擅长的产品和服务交换，社会中的个体可以获取更多财富。

Law of Demand 需求法则 当影响需求的其他因素（比如品味、收入、预期、替代品和互补品的价格）不变时，商品相对价格下跌则需求量上升，商品相对价格上涨则需求量下降。

Law of Supply 供给法则 当影响供给的其他因素（比如生产要素的价格或产品的预期价格）不变时，商品相对价格上涨则供给量上升，商品相对价格下跌则供给量下降。

M

Margin 边际 在经济学中，边际指“边缘”，是采取行动的特定瞬间。处于边际上就像站在“道路的分岔口”。

Marginal 边际的 指额外的。

Marginal Benefit 边际收益 采取某项行动，预计产生的额外收益。

Marginal Cost 边际成本 采取某项行动，预计产生的额外成本。与“沉没成本”（Sunk Cost）比较。

Marginal Revenue 边际收益 销售更多产品带来的额外期望收益。

Market 市场 人们通过交换私有产权，协调他们的消费和生产计划的过程。

Market Clearing 市场出清 需求量（消费者的计划）和供给量（供给者的计划）完全协调。与“短缺”（Shortage）、“过剩”（Surplus）比较。

Middleman 中间人 中间人专门从事降低供给者和需求者之间交易成本的工作。

Minimum Wage 最低工资 法定的非技术性劳动力市场的价格下限。

Monetary Calculation 货币计算 使用货币和基于市场的价格，计算项目预期（和已经实现的）成本和收益。商业会计就是使用货币计算的一个明显例证。

Monetary Policy 货币政策 一国中央银行操控总货币供给的尝试，目标通常是影响经济系统内的整体支出。

Money 货币 用作普遍或通用交易媒介的任何东西。参见“法定货币”（Fiat Money）。

Money Supply 货币供给 经济系统中的货币总量。M1 货币供给包括流通中的所有通货，加上支票账户中的所有存款以及所有已经发行的旅行支票。M2 货币供给是 M1 加上储蓄账户和货币市场账户中的存款总额。

Monopoly 垄断 如同其英文的字面含义，指“单一卖家”。

N

National Debt 国债 联邦政府欠下的本金加上利息的美元总额。

Negative Externality 负外部性 施加在交易之外第三方身上的成本，也被称为“溢出成本”。

Nominal GDP 名义 GDP 使用美元现值计算的 GDP，没有考虑通货膨胀或通货紧缩的情况。与“实际 GDP”（Real GDP）比较。

Nominal Interest Rate 名义利率 合同上注明的利率。与“实际利率”（Real Interest Rate）相对。

Normal Good 正常品 与需求随着收入变化而变化的方式有关。根据定义，如果一个人的收入增加（减少）时对某种商品的需求增加（减少），那么这种商品就是正常品。与“低档品”（Inferior Good）比较。

Not-for-Profit 非营利（机构） 一个没有剩余索取企业。实际上当边际收益大于边际成本的时候，该机构可以创造会计利润，但是没特定个人有权拥有这些利润。

O

Open Market Operations 公开市场操作 为了操控整体货币供给，美联储对美国政府债券进行的买卖。美联储买进债券会提高货币供给量（并降低利率），而卖出债券则会降低货币供给量（并提高利率）。

Opportunity Cost 机会成本 采取某个选择或行动时所牺牲的次优选择。

P

Perfect Competition 完全竞争 一种假设状态，特点是：（1）拥有大量购买者和销售者；（2）完全信息；（3）同质（或同样）的产品；（4）零交易成本；（5）所有参与者都是价格接受者。与“竞争”（Competition）比较。

Positive Externality 正外部性 交易之外的第三方享有的意外收益。

Predatory Pricing 掠夺性定价 通过降低价格与对手进行竞争，目的是希望将对手挤出市场，从而为未来提价提供机会。

Present Value 现值 未来收入流折算到当前的价值。

Price Control 价格管制 “价格上限”或“价格下限”的另一种说法。

Price Elasticity of Demand 需求的价格弹性 需求量变化的百分比除以价格变化的百分比。用于衡量消费者对价格变化的敏感程度。

Price Elasticity of Supply 供给的价格弹性 供给量变化的百分比除以价格变化的百分比。用于衡量销售者对价格变化的敏感程度。

Price Ceiling 价格上限 某种商品或服务法律强制的最高价格。

Price Floor 价格下限 某种商品或服务法律强制的最低价格。

Price Searcher 觅价者 拥有一定程度市场力量的供给者，能够提高或降低其价格。在这种情况下，供给者必须为他的商品或服务“寻觅”最佳价格。比较“价格接受者”（Price Taker）。

Price Taker 价格接受者 作为整体市场中如此小的参与者，这样的供给者既没有能力提高价格，也没有动机降低价格，只能“接受”既定的市场价格支配。

Private Property Rights 私有产权 指派给特定个体的法定权利，允许其使用、损耗其权利，或将权利交易给其他人。比较“社会产权”（Social Property Rights）。

Production 生产 广义上讲，生产就是创造价值，创造财富。

Production Possibilities Frontier 生产可能性边界 在给定资源下生产两种商品，可能最高产量的图示。

Profit 利润 总收入减去总成本，也称为“剩余”或“净收益”。在非营利组织中，被称为“私利”（inurement）。参见“会计利润”（Accounting Profit）、“经济利润”（Economic Profit）。

Property Rights 产权 用来规定谁拥有什么以及财产应该如何使用的法律规则。参见“私有产权”（Private Property Rights）、“社会产权”（Social Property Rights）。

Purchasing Power Parity 购买力平价 一种理论上的情形：一个单位的某国货币经过兑换后，能够在所有国家购买同等数量的商品。

R

Rarity 稀有性 衡量某个特定物品存在的数量。比较“稀缺性”（Scarcity）。

Real GDP　实际 GDP　使用某个基准年的价格水平计算的 GDP。实际 GDP 考虑了通货膨胀或通货紧缩，对名义 GDP 进行了调整，目的是为了更加清晰地展现经济系统的实际绩效。与“名义 GDP”（Nominal GDP）比较。

Real Interest Rate　实际利率　名义利率（合同注明利率）减去通货膨胀率。

Recession　经济衰退　传统的定义是实际 GDP 连续两个季度（6 个月）下降。近年来，经济增长率减缓也被称为经济衰退。参见“经济萧条”（Depression）。

Rent　租金　通过把财产租赁给他人而获得的收入。

Required Reserve Ratio　法定存款准备金率　在银行所有的存款中，必须在金库中或在联邦储备银行账户上存储的现金比例。

Residual Claimant　剩余索取者　对企业利润拥有所有权的人。参见“企业家”（Entrepreneur）。

S

Scarce Good　稀缺品　必须牺牲别的有价值的东西才能得到的商品。

Scarcity　稀缺性　为了获得更多其认为有价值的东西，个体必须做出选择，相应必须付出代价或进行取舍，这种状况就是稀缺性。

Seignorage　铸币税　铸造硬币的净收益，是硬币面值和硬币所含金属价值的差额。

Shortage　短缺　一种计划不协调的情况，商品的需求量大于供给量。比较“过剩”（Surplus）。

Social Property Rights　社会产权　将所有权指派给整个社会而非特定个体。

Socialism　社会主义　建立在全面经济计划和生产资料社会所有基础上的经济制度。

Specialization　专业化　各人追求自己的比较优势，是“劳动分工”（Division of Labor）的另一种说法。

Speculator　投机者　广义上讲，投机者是任何面对未知未来的人。在这个意义上，每个人都是投机者。另一方面，职业投机者是利用期货市场牟利的专业人士。

Spot Market　现货市场　即时支付和交付的商品和服务交易。比较“期货市场”（Futures Markets）。

Sunk Cost　沉没成本　发生在过去的不可恢复的成本，不能反映当前的选择机会。比较“边际成本”（Marginal Cost）。

Surplus　过剩　一种计划不协调的情况，商品的供给量大于需求量。比较“短缺”（Shortage）。

T

Theory　理论　一种思考我们周围世界中的因果关系的系统性方式。

Time Preference　时间偏好　对个体一种倾向的描述：人们对于越早获得的某种商品和服务，会对其赋予更高价值。

Transaction Cost　交易成本　在买卖双方之间安排交易的成本。

U

Unemployed　失业人口　目前没有就业，正在找工作、等待新工作开始或回到工作岗位的人。

Unemployment Rate　失业率　失业人口数量除以劳动力人口。

W

Wage　工资　人们通过将其劳动力出售给他人而赚取的收入。

Wealth　财富　广义上讲，财富是任何人们认为有价值的东西。

经济学教育的解毒剂

2008年秋的一个大风天，我在北大西南门摆下一桌鸿门宴，坐等一位出版人。手里攥着一份战书，那是我对一本中文译著的勘误表，准备好好跟他讨论一下这本另类的经典教材，这位特立独行的作者和一种新的教学方式。结果出人意料，我说的不是对方反客为主抢着买了单，而是他当即被说动，下决心投资源做一个更完美的新版。三年后的今天，终于轮到我被别人挑剔了。但对于刚拿起这本书翻到后记的读者们，我还是想先和你分享一下，这本书、这位作者为何能如此打动人心。

不套公式的经济学

据说作家轻易不让外人走进他的书房，为的是不让别人一眼看出他的思想源流。我所接触过的经济学家倒还好，但我知道他们中很多人，确实从阿尔钦到海恩的这条脉络受益良多。他们写专栏或发表政策建议的时候，很多精彩的思想和表述是有渊源的。我们可以像追星一样去追这些经济学家说什么，也可以静下心来自己学会那种思维方式。

这就是一本教授“如何像经济学家一样思考”的书，从书名上就可以看出来。传统的教材命名都围绕“经济学”（economics）本身，如经济学原理、微观经济学或宏观经济学等等；但这本书的书名中，“经济学”是作为一个定语，用来描述一种思维方式的。

强调应用，这让本书非常适合用于通识教育，特别是适合文史哲、法学、社会学等文科学生阅读，美国很多学校就是这么做的。不过书中的思想洞见，却丝毫不输于相关的专业著作，按作者收到的反馈，不少职业经济学者都能从中受益良多。

所以本书的编写也不同于“批量培养”所用的传统教材。有人批评学院派大家写的书，有助于搭建学科知识体系，奠定自身学术地位，却不太考虑读者的接受能力和实际需求。这本书完全相反，掂一掂重量就能发现区别。萨缪尔森、斯蒂格利茨等传统的经典教程，动辄砖头一样的大篇幅，买起来贵，背起来重，赶去上课的大学生中哪些是读经济的往往很好认。

但这本书从第十版开始就一直在精简内容，以便能在一个学期内讲完。它完全打破了“制式训练”的套路，以章节安排为例：一般教材都是先讲供给、需求，然后再讲市场均衡；而本书一开始就直指核心，强调交换与市场过程，体现出鲜明的奥地利经济学派的特色。而且这本书读起来不累：每节总是先讲应用，至于概念定义，都在对例子的分析中穿插着交代。像外部性、汇率、博弈等内容都没有刻意单设章节，而是糅合在具体的问题中随缘点化。

不搞糨糊的经济学

一个名校的博士，在高校工作时不接项目不拼职称，几十年如一日，一直以讲师的身份专注于教学，而且还是教本科生而不是 MBA——这样的人在中国大学里越来越少了，但《经济学的思维方式》最初的作者保罗·海恩就是这么一个人。虽然他远远没有其他做研究或政策的同行那么出名，但好的研究者不一定是好的教学者。后者要求对现实世界和经济理论同样熟悉，才能贴近现实、深入浅出，而这对于学院派的经济学家来说太花时间了。保罗·海恩在华盛顿大学就教过 15000 多名学生，在他 2000 年去世前的这 25 年间，有学者评价其对美国经济学教学的贡献首屈一指。

此前，这一殊荣属于《大学经济学》（*University Economics*）的作者阿门·阿尔钦和威廉·艾伦，保罗·海恩延续了他们的体系。与其他学派相比，他们更强调市场过程和鼓励合作的制度，强调分析要落实到具体的行为，而不是一下子进入黑板上的优化方程。遗憾的是，正由于这一特点，这类教材以往被狭隘地归为制度经济学的“参考书目”，而没有得到应有的重视。

有一类对经济学家的常见批评，说他们在作解释的时候总是“一方面……另一方面……”，面面俱到却不知所云。保罗·海恩不是这样，他文风犀利，不搞糨糊。书中搜集了现实中的种种误解有的放矢，用作者的话来说，是在针对“似懂非懂的新闻媒体、别有用心的利益集团、半瓶子晃的财经写手和只做预测的经济学家”提供解毒剂。对于话语权上的强者，他从来不和光同尘，直接剖析言辞包装下的那些利益考量，并与根深蒂固的错误观念进行交锋。

的确，经济学的思维方式常常会颠覆民众的一般常识。不过对于社会中弱势的一方，作者从不以挑战民众的神经为乐，居高临下地宣扬“帝国主义式的经济学”。本书尽管吝惜篇幅，但行文论证大量是论辩式的，作者经常和“教室后面的那个声音”耐心讨论，条分缕析，让人口服心服，这种叙事修养也正是中国当前很多公共讨论中所欠缺的。

通识教育的经济学

经济学教育在中国有几处重镇，在北京大学未名湖北有一处古色古香的园子，中国经济研究中心就坐落在这里。不仅建筑别具特色，他们选拔学生的标准也很独特：不是看你掌握

了多少术语，对各位经济学大师多耳熟能详，甚至不是考试分数有多高；而是看你对人的行为以及经济现象有怎样的理解，是否具有“受过训练的直觉”。

这是有所针对的。不仅经济学在中国已成为强势的显学，经济学教育也日趋火爆。从大众传播来看，似乎人人都会一点经济学，只不过这种学习，更像是学着“像经济学家那样说话”。经济话语不仅是时尚，已经变成了一套权力体系。

但经济学不仅有其外在表现，更有其内在精神。对于更广泛的受众来说，还应更多回归到通识教育。因为与能读会写一样，有效参与经济生活和公共政策的素养，对每一个公民都非常重要。掌握这种思维方式，可以透过那些天花乱坠的名词术语，看清楚各方背后的假设与立场，并对个人的境遇与时代的变迁多一分理解。

特别是书中还大量论述了转型国家的案例，这使它在俄罗斯和东欧甚至比在美国还受欢迎。政府官员和企业家对经济学的热衷，看来不是中国独有的现象。用第八版的序言中的话来说，这些人亟需的不是将经济学作为“智力体操”，而是在一线实务中理解市场如何运作，找到何种制度对于确保分工与合作不可或缺。与专业教材和通俗读物相比，本书同样更适合这类读者。

正本清源的经济学

回到开头说的那场化干戈为玉帛的见面。在我的勘误表中，有一段原始译文是这样的：“指责价格是错的，不反映成本和收益的真实价值，这就等于否定了整个市场过程……这不是对效率的批判，而是对现存的产权体系及总体的游戏规则的批判。”

给人的印象是作者是在极力维护一些信条，而在市场经济下，“效率”是不能被批评的。那我们应该怎样讨论房价、看病贵等问题呢？或许经济学就是一种意识形态？普通人可能认为没问题，但连经济学家看过没觉得有问题，这就意味深长了。其实原文是这样说的：

“因为其没能反映实际成本收益，而批评某个价格是错误的时候，我们其实反对的是决定价格的那个过程。这并非是对“效率”概念本身的批评，而是对现有的产权体系和其所构成游戏规则的批评。”

原来经济学中一直在追问“对谁而言的效率”，对于市场过程背后游戏规则的反思和博弈，各方都有权利参与。

第十二版的中文版，是一个几乎重新翻译的版本。因为译者深信从正本清源的准确介绍做起，有利于克服经济学引入中国后遇到的一些问题：不套公式，是对“黑板经济学”乃至“金融炼金术”的解毒；不捣糨糊，是对以其昏昏使人昭昭的“言辞经济学”的解毒；通识教育，则是对只讲求个人算计的“小乘经济学”的解毒。

只是讲经济学原理的书，其实比专业类的书籍更难翻译。案例是生活化的，用词是俚语化的，行文是论辩式的；特别是大量使用虚拟语气、反问与各种修辞，如果译错意思就完全相反。译者从第九版开始一直跟踪此书，翻译时是将原书逐字逐段输入电脑对照着译的，前后历经三年。这种不计成本的方式，似乎并不太符合经济学的思维方式。

于是这三年中，翻译基本占据了我的周末和节假日，其间断断续续竟然没有放弃，这有赖于多方的因缘：首先要感谢十一版的译者马昕和陈宇，任何改进都是在边际上做出的，特别是习题部分的译文基本沿用了前一版。出版社的两位编辑云逸和徐樟，对每章内容不厌其烦地往来三轮修订，这让本书得以自信地面世；而他们对质量的认同，宽容了我一再牺牲进度。另外真心谢谢北京大学的苏美东和徐真真小姐，她们协助进行了大量校对工作，作为学生的第一手阅读感受对翻译是宝贵的提醒。最后要感谢我的父母：年轻人选的路少有人走，看似不是最优的，但有一种思维方式打动了我，谢谢你们理解我遵从自己的理想。

史 晨

于 2011 年平安夜

shichencn@163.com

“授人以渔”的另类经典

中国有句古话叫“授人以鱼，不如授人以渔”。同样，相比于介绍经济学的知识，传授其方法就显得更为无私。《经济学的思维方式》正是“授人以渔”的代表。这本畅销世界的经济学教材，自2008年第11版引进中国以来，在大专院校和非专业读者中都引起了相当的反响。此前国人所熟知的经济学入门教材，主要是萨缪尔森、曼昆、斯蒂格利茨等理论大师写给经济专业学生的，而本书是一本另类的经典。它回避了过多的数学，将日常生活中纷繁复杂、看似毫无关联的一些社会现象，和一套富有一致性的思维框架结合起来，展示出一种“经济学的想象力”。

这种思维方式常常挑战人们的“想当然”。交易中一方得了便宜，另一方就一定吃了亏吗？别听嘴上说的，只要是自愿交易，就一定是互惠的。中间人是不劳而获的寄生虫吗？事实上，他们提供的信息降低了交易成本。灾害发生后的物价上涨是敲竹杠吗？恰恰相反，市场机制将动员更多资源流向最需要的地方。从强制征兵、节能减排到摇号限购，一刀切的行政管制能达成公平吗？它忽略了达成目标总有多种途径，而且无法激励人们去寻找成本更低的方式，实际上既不公平更无效率。这些结论虽然不少人都会背诵，但本书不仅给出了什么是对的，还进入对方的逻辑找到什么地方出了错，真正将来龙去脉讲清楚。

这种功力源于作者之一的保罗·海恩对教学事业的专注，诺贝尔经济学奖得主道格拉斯·诺斯这样形容他的这位好友：“保罗的生活和行为与我们所宣传的理想完全一致”，以至于每年秋天在给新生开的讨论班上，都会专辟一节来讲讲保罗这个人。本书第1版于1973年面世，三十多年来不断更新（海恩因肾癌去世后，乔治·梅森大学的彼得·勃特克和北密歇根大学的大卫·普雷契特科接过了他未竟的事业），第12版是最新的版本。已先后被翻译成日文、俄文、匈牙利文、捷克文和保加利亚文等多种语言，享誉全世界。

第12版《经济学的思维方式》对第11版的内容和结构作了大量调整，作者把原来的21章调整为16章，更新了书中的数据，增补了部分章节，特别是使用了更与时俱进的例子，使本书能跟上经济学和社会本身的发展。内文的编排上也独具特色，旁白处列出了大量格言式的警句，法学教育中经常使用这种谚语式的提醒，以时刻防范那些习惯性的思维陷阱。另外，

第 12 版前言中的修订沿革英文版中并未列出，这部分是由中文版给出的。

本版的主译史晨先生，从第 9 版起就开始跟踪本书。三年中他不仅重译了第 12 版，作了大量批注，还与原作者保持沟通，帮助更正了原书中的一些错误。而为了方便读者理解书中很多域外的例子，译者对其社会政治文化背景作了不少注释。可以说，史晨先生严谨细致的程度，是我们以前的出版经验中没有遇到过的。这让我们非常敬佩，同时也更自信地把这本书介绍给读者。

最后，经济学的思维方式是普适的，但例子永远要贴近生活，后者却是地域化的，本书就有专门的加拿大版。棒球的跑位、佛罗里达的地理、美国人的支票账户，这些背景知识对于中国读者来说稍显陌生。我们正在尝试和原作者及出版社接洽，商讨推出中国版或习题集的可能性。而继本书之后，《服务营销原理》、《商务沟通》也将很快面世，我们将继续编辑出版经济管理类的优秀著作，敬请读者关注并提出宝贵的意见建议。

服务热线：133-6631-2326　139-1140-1220

服务信箱：reader@hinabook.com

后浪出版咨询（北京）有限责任公司

2011 年 12 月

[General Information]
书名=经济学的思维方式　修订第12版
作者=（美）海恩著
页数=360
出版社=上海市：世界图书上海出版公司
出版日期=2012.03
SS号=12934870
DX号=000008255081
URL=http://book.szdnet.org.cn/bookDetail.jsp?dxNumber=000008255081&d=41114E3EB39B6D197DD7DF4508FD8A33